

А. Н. Асаул Х. С. Абаев Д. А. Гордеев

25



ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЕ РОССИИ

А. Н. Асаул
Х. С. Абаев
Д. А. Гордеев

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ
ПОЗИЦИЙ СУБЪЕКТОВ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



А. Н. Асаул, Х. С. Абаев, Д. А. Гордеев

**ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ СУБЪЕКТОВ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**



**Санкт-Петербург
«Гуманистика»
2007**

УДК 336.153
ББК 65.290.2-132
А-90

Асаул, А.Н. Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности / А. Н. Асаул, Х. С. Абаев, Д. А. Гордеев; под ред. д.э.н, профессора, А. Н. Асаула – СПб: АНО «ИПЭВ», -2007. – 271с.

ISBN 978-5-91460-001-0

Рассматриваются теоретические вопросы, касающиеся роли и сущности предпринимательства, а также направления создания благоприятной среды предпринимательской деятельности региональных инвестиционно-строительных комплексов. Освещены основные подходы к оценке итогов деятельности субъектов предпринимательства в строительстве.

Сформулирована концепция формирования оценочных систем, конкурентных позиций и темпов развития субъектов предпринимательской деятельности. Предлагается методика установления приоритетов среди видов экономической деятельности в регионе. Разработана методика определения рейтинга субъектов предпринимательской деятельности, позволившая раскрыть конкурентную силу и слабость сравниваемых структур, а также ключевые факторы успеха.

Монография предназначена для аспирантов, слушателей системы переподготовки и повышения квалификации специалистов, может представлять интерес для ученых-экономистов и руководителей высшего звена управления организаций строительного профиля.

*Серия книг издается
при редакции журнала «Экономическое возрождение России»
Руководитель проекта главный редактор журнала, Заслуженный строитель РФ
д.э.н., профессор А. Н. Асаул*

Рецензенты:

Л. Ф. Манаков. д-р экон. наук, профессор (Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет):

Н. В. Чепаченко. д-р экон. наук, профессор (Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет)

© А. Н. Асаул, 2007
© Х. С. Абаев, 2007
© Д. А. Гордеев, 2007
© АНО «ИПЭВ», 2007

В современной экономической литературе в большинстве случаев сущность предпринимательства подменяется, целью предпринимательской деятельности. Так, например, в «Большом экономическом словаре» под общей редакцией А. Н. Азрилияна дается следующее определение: «Предпринимательство - инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли и личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица». В учебниках предпринимательство определяется как непосредственная, самостоятельная, систематическая, на собственный риск деятельность по выполнению работ, оказанию услуг с целью получения прибыли, которая осуществляется физическими и юридическими лицами, зарегистрированными как субъекты предпринимательской деятельности в порядке, установленном законодательством. Именно этот подход, в России закреплён законодательно. Согласно современному российскому законодательству под предпринимательской деятельностью понимается «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом - продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, лицами зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

А так ли это на самом деле? Прибыль - конечная цель предпринимательства? В принципе, прибыль является побудительным мотивом предпринимательской деятельности, а целью является создание продукта, т. е. удовлетворение спроса общества на конкретные потребности ее членов. Прибыль является мерилем успеха, только размером прибыли можно определить на сколько успешно сработал предприниматель и соответственно ее величина органически сопряжена с удовлетворением потребностей общества. Почти во всех учебниках говорится о том, что ключевым звеном предпринимательской деятельности является максимизация прибыли. Но в принципе, это не совсем так и в настоящей книге¹ показано, что *целевые устремления предпринимателя связаны с обеспечением долгосрочной устойчивости хозяйственной деятельности и с максимизацией его возможностей, возможностей предпринимателя удовлетворять комплекс его социально-экономических потребностей.*

Предпринимательство - это особый вид хозяйственной деятельности, которому присуще новаторство. Т. е. новаторство, приводящее к нарушению рыночного равновесия, а бизнес использует эти нарушения вызванные предпринимательством. Когда есть разрыв между спросом и предложением, то бизнес, используя это, выпускает продукцию и получает дополнительный доход, как результат реализованной инициативы. С течением времени, когда все большее количество бизнесменов внедряет новейшие технологии, используя технологии предпринимателя, рынок выравнивает условия для производства и обращения и в соответствии с законом полезности, дополнительный доход будет сокращаться.² Снижение доходов заставляет бизнесменов проводить диверсификацию, способствуя восстановлению рыночного равновесия.

Логика рассуждения приводит к следующему выводу: *предпринимательство отличается от бизнеса только одним существенным свойством - новаторством, приводящим к нарушению рыночного равновесия.*

Предпринимательство в широком смысле, в отличие от бизнеса, встречается значительно реже, и как заметил И. Шумпетер «предприниматель, остающийся таковым на протяжении десятилетий, встречается так же редко, как и коммерсант, который никогда в обычной жизни не бывал хотя бы немного предпринимателем»³ т. е. в повседневной жизни мы имеем дело с бизнесом. Бизнесмен может всю жизнь заниматься бизнесом и не быть предпринимателем, однако вся рыночная экономика без предпринимательства как социально-экономического феномена существовать не может.

В обиходе допускается равнозначность этих терминов, и это правильно, ибо узкий термин «предпринимательство» соответствует термину «бизнес» в широком смысле этого слова. В конкретном случае, когда речь идет о принципиальном различии между этими понятиями необходимо это

¹ Например: Философия бизнеса риелторской компании «МИЭЛЬ-Недвижимость» звучит так: «мы хотим быть интеллектуальными лидерами в своей отрасли, ибо в противном случае нам грозит опасность стать неотличимыми от всех остальных и на рынке недвижимости, и на рынке услуг. *Цель -разработать и предложить наилучший образец, эталон качественного обслуживания.*

² Суть предпринимательства: сделай что-то первым, и твоему примеру последуют другие.

³ Шумпетер Й. Теория экономического развития, М, 1982. С. 174

уточнять.

Часто предпринимательская деятельность противопоставляется -хозяйственной. Авторы книги показывают, что это не совсем, так как совершенно ясно, что вся хозяйственная деятельность не может быть новаторством, а новаторство выступает формой проявления накопленных результатов в процессе хозяйственной деятельности, и только в последствии генерируется предпринимательская идея.

Теперь о сущности предпринимательства. Принято считать, что сущностью предпринимательства являются инициатива, риск, комбинация факторов производства и новаторство. Но это не сущностные характеристики предпринимательства - это лишь различные функциональные стороны предпринимательской деятельности которые должны рассматриваться лишь в качестве его признаков. *Содержательный момент предпринимательства заключается как в завоевании преимуществ, так и в создании для себя лучших условий хозяйствования*, что безусловно является главной специфической чертой предпринимательства как типа хозяйственного поведения. Результатом будет прибыль, как отражение реализованных конкурентных преимуществ.

Итак, - предпринимательство - это особый вид хозяйственной деятельности, суть которой заключается в стимулировании и удовлетворении спроса общества на конкретные потребности его членов, посредством рыночного обмена и направленной на завоевание конкурентных преимуществ через нарушение рыночного равновесия.

Исследование результативности деятельности субъектов предпринимательства инвестиционно-строительных комплексов регионов Российской Федерации выявило тенденцию их неустойчивого функционирования и развития в новых институциональных условиях рыночных отношений.

Сегодняшний комплекс Новосибирского ИСК - это более 2,0 тысяч автономно хозяйствующих субъектов предпринимательства с различными интересами. Они представляют собой широкий спектр уровней экономического, организационного и технологического развития, поэтому оценка их деятельности немыслима без учета этого многообразия факторов и условий.

Субъекты предпринимательской деятельности действуют в измененной внешней среде с большим количеством переменных, которые, синтезируясь, создают новые варианты «заболеваний» и формул успеха, где необходимо учитывать сразу несколько внешних и внутренних факторов, условий и обстоятельств.

В условиях изменившейся конкуренции в ИСК, которая приобрела новые формы и методы, произошло переплетение ценовых и неценовых ее составляющих, которое охватывает весь механизм функционирования и развития субъектов предпринимательской деятельности.

Модифицировались старые и появились новые методы конкурентного соперничества: структурная конкуренция; достижение преимуществ в структуре производства, бизнеса и менеджмента, концентрации и интеграции; конкуренция за овладение большей доли цепочки создания стоимости (строительной продукции); конкуренция во взаимоотношениях с партнерами, клиентами, властью, общественностью; конкуренция в доступе к инвестициям, капиталу, неосязаемым активам и т.п.

Приведенный в книге теоретический анализ и сопоставление результатов различных групп предпринимательских структур показывают, что основными причинами слабости их конкурентных позиций в региональном ИСК являются:

- недостаточное использование современных управленческих инноваций: аутсорсинг, партнерство, реинжиниринг, управление знаниями, создание ключевых компетенций, внутреннее предпринимательство, выделение стратегических зон хозяйствования, бенчмаркинг, горизонтальное структурирование, управление изменениями, интернет-технологии, что не позволяет превратить полученные достижения в источник устойчивых конкурентных преимуществ в новых формах организации предпринимательской деятельности;

- нерациональное формирование портфеля предпринимательских бизнес-идей, средне и долгосрочных инициатив по укреплению потенциала и конкурентных возможностей, созданию новых сфер своего бизнеса;

- в бизнес-сфере и бизнес-климате предпринимательской деятельности в региональном ИСК, в условиях смены социально экономических ориентиров развития ИСК не сняты противоречия между новыми, по своей сути постиндустриальными, социально-экономическими и организационными практиками и прежним индустриальным содержанием «строительного дела», между «внутренними» самооценками качества деятельности предпринимательских структур и независимой оценкой результатов их функционирования и развития, отражающей запросы и интересы всех тех, для кого важна прозрачная, открытая и независимая экспертиза конкурентного потенциала данных структур;

- не устранен дефицит информации о состоянии дел у конкурентов, партнеров, поставщиков и потребителей строительной продукции и услуг. Оценочные системы замкнуты на внутреннюю перспективу, отсутствует внешняя оценка конкурентных позиций, не созданы общественно-профессиональные механизмы контроля и оценки качества деятельности предпринимательских структур;

- доминирует единообразие и сходство моделей структурного, функционального и процессного построения «архитектуры» предпринимательских структур в ИСК;

- чрезмерное регулирование частного предпринимательства в инвестиционно-строительной сфере, отсутствие закона о саморегулирующихся организациях приводит к снижению эффективности предпринимательских структур;

- неразделенность предпринимательской, управленческой и производственной функций, нерациональная структуризация и параметризация субъектов инвестиционно-строительной деятельности;

- изменение размерной структуры субъектов предпринимательской деятельности выразилось последние годы в процессе вытеснения малого бизнеса и увеличения оптимального размера действующих на рынке организаций.

Используя методические аспекты теории оценки внешней эффективности на базе метода Саати (анализа иерархий), в книге приведен сценарий многокритериального экспертного оценивания внешних положительных и отрицательных эффектов, продуцируемых субъектами основных отраслей региональной экономики. На базе данного сценария проведено экономико-математическое моделирование по установлению приоритетов их с позиции полезности внешних эффектов для населения региона.

Если исходить из посылки, что целью предпринимательской деятельности субъектов регионального ИСК является удовлетворение конкретных потребностей членов общества (обеспечение объектами недвижимости), то их целевые устремления будут связаны с обеспечением долгосрочной устойчивости результативной деятельности и завоеванием конкурентных преимуществ. Субъект предпринимательской деятельности должен уметь определить свое место среди основных конкурентов по наличию ключевых факторов успеха, ресурсных возможностей и прочности конкурентных позиций - устойчивости субъекта предпринимательства к движущим силам регионального ИСК

Это вызвано пониманием конкурентоспособности субъектов предпринимательской деятельности в ИСК как многоуровневой и многофакторной категории, атак-же пониманием различной содержательной сущности результативности и эффективности деятельности предпринимательских структур.

В работе конкурентоспособность строительной организации определяется как реальная и потенциальная возможность фирм в существующих для них условиях инвестировать, проектировать, изготавливать и сбывать объекты недвижимости, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для покупателей, чем продукция их конкурентов. При этом конкурентоспособность является одновременно характеристикой реального и потенциального состояния, ей присущ элемент непостоянства, она не является имманентным качеством субъекта предпринимательства и характеризует уровень его развития, имеет стратегический характер, подлежит исследованию на разных уровнях, оценивается всеми заинтересованными сторонами в делах организации.

Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности регионального ИСК приведена в главе 5.

Для наглядного представления конкурентной силы совокупности анализируемых субъектов предпринимательской деятельности в книге представлена шкала субординации факторов конкурентной силы.

Позиционирование субъектов предпринимательской деятельности в ИСК в стратегических группах произведено по общему показателю совокупного потенциала, рассчитываемому как взвешенная сумма частных видов потенциала (производственного, финансового, трудового, инновационного, потребительского, инфраструктурного). По результатам оценки, все анализируемые организации распределились на шесть групп: с максимальным, высоким, средним, пониженным, незначительным и низким потенциалом.

Объединение анализируемых субъектов в группы (страты) позволяет лучше понять особенности конкуренции в региональном секторе экономики, определить интенсивность конкурентного давления и потенциальную прибыльность организаций, входящих в ту или иную группу.

Глава 1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1. Роль предпринимательства в российской экономике

Древнерусское государство образовалось в 882 г., во многом благодаря зарождающемуся предпринимательскому духу восточных славян. Первое государство (Русь) объединило более 200 мелких славянских племен, а также некоторые финно-угорские и литовско-латышские племена.

Основными факторами возникновения древнерусского государства были военный и торговый. Славянское население, осваивая Среднерусскую равнину, селилось преимущественно по берегам рек, образовавших благоприятную систему коммуникаций. На севере это были Нева, Ладога, Волхов, Ильмень, Мета, Ловать и Шелонь; на западе – Западная Двина, и Неман; на юге – Днепр, Припять, Десна и Сож; на востоке – верховья Волги, Дон, Донец, Ворона, Волга-Каспий. Реки объединили славянские лесные и лесостепные земли и стали частью системы коммуникаций древнего цивилизованного мира. Греческие колонисты использовали Днепр как большую торговую дорогу («путь из варяг в греки»).

В этот период массовое размещение славян в этих местах приходится на VII-VIII вв. предпринимательская активность наших предков достигла высокого уровня, так как удалось не только освоить под хлебопашество лесные и лесостепные земли, но развить ремесла и выстроить крупные торговые города на всем протяжении торгового пути. Восточные славяне активно включились в международную торговлю, реализуя продукты собственных промыслов. Развитие торговли превратило разрозненные поселения в пункты обмена дарами леса и сельскохозяйственных продуктов.

По мере развития культурных потребностей, в результате совершенствования производительных сил, потребность в торговле усиливалась и соответственно развивалась потребность в предпринимательских качествах людей того времени. Наиболее постоянные и оживленные торговые связи наладились с Византией и черноморскими греческими колониями. Торговые договоры киевских князей с Византией заключались начиная с X в. и постоянно возобновлялись.

В X-XI в.в. активно развивалась внешняя торговля с восточными соседями, которые концентрировались вокруг Волги. Это были богатые торговые государства того времени: Хазарский каганат и Волжская Булгария. В Киеве в IX-X вв. имелся хазарский торговый двор – «урочище Козыря». В 1006 г.

Владимир Святой заключил торговый договор с булгарами, разрешавший им беспошлинно торговать по всей территории Руси. Общение с волжскими народами позволило включиться в торговлю по Волжскому пути, являвшемуся ответвлением Великого шелкового пути¹.

Оплотом развития предпринимательства становились города как ремесленно-торговые центры. Скандинавские источники IX века именуют Русь «страной городов». При князе Владимире (конец IX в.) их было 25; в XI в. (период расцвета) – более 89; перед нашествием Орды (начало XIII в.) – 271².

Зачатками производственного предпринимательства можно считать мелкие кустарные производства. Первый русский писанный свод законов «Русская Правда», составленный при сыновьях Ярослава Мудрого в XI веке, свидетельствует о довольно высоком развитии денежного хозяйства, торговли, купеческого и ростовщического капитала. «Легко заметить ту общественную среду, которая выработала право, послужившее основанием Русской Правды», это был большой торговый город»³.

Таким образом, торговать и заниматься ремеслом было неотъемлемым правом каждого человека в России, не зависимо от его сословной принадлежности.

Один из древнейших русских актов, сохранившихся в подлиннике «Духовная Климента» (примерно 1270 г.) подтверждает широкое развитие товарно-денежных отношений. Новгородский купец Климент сочетал свою торговую деятельность с предоставлением кредитов⁴.

В известной новгородской былине о Садко, купец-предприниматель показан как герой-богатырь. При этом подвигом представлена его торговая деятельность.

Хорошо известен также тверской купец XV века Афанасий Никитин, автор «Хождения за три моря». Из этих записок следует, что русские купцы вели торговлю с разными странами не только ближними, но и дальними. Афанасий Никитин, как это явствует из текста, человек наблюдательный, общительный, смелый, предприимчивый. Последнее, впрочем, иногда ставится под сомнение, на том основании, что «предприимчивость» должна включать в себя не только смелость, «склонность к риску», но и «коммерческую ловкость, удачливость»⁵.

Историки свидетельствуют, что российским предпринимателям того периода были свойственны сочетание расчетливости и фантазии, напряженного труда и умения расслабиться, стремление быть собой, наличие глубокого и жесткого самоанализа.

¹ Никитина С.К. История российского предпринимательства.- М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001.-303 с.

² 1000 лет российского предпринимательства/Сост. О. Платонов. - М.: Современник, 1995.-С. 3.

³ Ключевский В.О. Русская история. Полный курс лекций в трех книгах. Книга 1.-М., 1994.-С. 219.

⁴ Духовна Климента // Памятники русского права. - М., 1953.

⁵ Лурье Я.С. Русский «чужеземец» в Индии XV века//Хождение за три моря Афанасия Никитина. - М., 1986.-С. 75.

Примером российского предпринимательства может быть и деловая жизнь монастырей. Монастырские колонии становились очагами хозяйственно-предпринимательской деятельности. Такие монастыри, как Кириллов-Белоозерский, Троице-Сергиев, Соловецкий демонстрировали образцы формирования предпринимательских хозяйств. Немалый вклад в развитие предпринимательства в России внесло казачество.

С XVI века в Московской Руси начинается расцвет торгово-промышленного предпринимательства, подкрепляемого столичным купечеством. Зарождаются целые поколения предпринимателей. Первым из них считают род Строгановых, ставших крупнейшими купцами и промышленниками в период с XVI по XX век.

Мощным импульсом развития предпринимательства в России стала эпоха Петра I. В частности число мануфактур при Петре увеличилось с 10 до 230. Одним из ярких примеров развития частной предпринимательской деятельности является рождение дома Демидовых. Сыновья и внуки основателя рода построили более 40 заводов, на которых производилось 40% чугуна в России.

Сам Петр I по существу стал первым предпринимателем всей России, хотя бы уже потому, что ему в полной мере были присущи основные качества предпринимателя, а его деятельность впитала в себя предпринимательские начала. Частично перенимая предпринимательские подходы в Европе, Петр и порожденное им предпринимательское поколение создали основу российского торгово-промышленного бизнеса.

При Екатерине Второй было разрешено всем сословиям создавать мануфактуры. Росла и развивалась мануфактура «капиталистских крестьян», прежде всего в легкой промышленности. Характерно возникновение Иваново-Вознесенского текстильного района. М.И. Туган-Барановский (1865-1919) в работе «Русская фабрика в прошлом и настоящем» (1898) пишет: «Село Иваново представляло собою в начале XIX века оригинальную картину. Самые богатые фабриканты, имевшие более тысячи человек рабочих, юридически были такими же бесправными людьми, как и последние голыши из их рабочих. Все они были крепостными Шереметьева». Организаторами крестьянской мануфактуры были инициативные, энергичные крепостные – Грачевы, Горелины, Бутримовы, Борисовы и другие¹.

Крупная промышленность, владельцами и организаторами которой были крепостные крестьяне - один из парадоксов отечественной истории. «Капиталистический дух впервые проявился в России среди оброчных крестьян центральных губерний», - подчеркивает Р. Пайпс². Крестьянин-предприниматель действовал в невообразимо тяжелых условиях, «лишь благодаря твердости своего характера и целеустремленности столь многим из них удалось

¹ Юрьев В.М., Грошев И.В., Мамонтов В.Д., Смагина В.В. Предпринимательство России: очерки прошлого, настоящего, будущего. - Тамбов: Изд-во ТГУ им. Г.Р. Державина, 2002.-С. 27.

² Пайпс Р. Россия при старом режиме. - М., 1993.-С. 281.

преодолеть все препоны своего стесненного состояния»¹.

Дальнейшее развитие предпринимательства в России также отличалось рядом особенностей, главная из которых сводится к следующему. Наша страна относится к группе стран (Германия, Италия, Япония), которые с определенным опозданием, во втором эшелоне, приступили к индустриализации своих экономик и как следствие вынуждены были часто опираться в своем утверждении не только на экономические, но и на административные методы. В экономике Российской империи государство играло особенно большую роль, так как основная ставка делалась не на свободу предпринимательства, как в Англии или США, а на государственное регулирование, что предопределило относительно жесткую подчиненность предпринимательской деятельности общегосударственным задачам и достаточно равнодушное отношение к низкой эффективности хозяйствования.

В дореформенный период (1861 г.) государство, оставаясь абсолютистским, продолжало опекать предпринимательскую деятельность путем административного надзора и всевозможной регламентации

С началом реформ (1861 г.) в России начинается и *второй этап* развития предпринимательства. К этому времени в государстве насчитывалось 128 акционерных обществ с капиталом в 256 млн. руб., более двух сотен механических и литейных заводов с несколькими десятками тысяч рабочих. Реформа (19.02.1861 г.) дала импульс широкому и интенсивному развитию частного предпринимательства. В этом году в Петербурге появился первый в России частный коммерческий акционерный банк. В 1866 году была выдана первая концессия на постройку железной дороги Козлов – Воронеж. Прошли первые форумы отечественных предпринимателей – первый купеческий съезд (1865 г.) и первый Всероссийский съезд фабрикантов и заводчиков (1870 г.). Получила бурное развитие ведущая в современном рыночном хозяйстве форма предпринимательства: акционерно-паевая.

Отдельно следует заметить, что в рамках крестьянского хозяйства, реформа 1861 г. закончилась запретительными мерами – продажа и залог земли, выход из общины, а также ущемлялась личная свобода крестьянства. Однако процесс обнищания и разорения крестьянства как раз и вел к развитию предпринимательства в рамках капиталистических отношений. Отсталость крестьянского хозяйства, его низкий технический уровень, господство средневековых форм общинного землевладения при острой нехватке денежных средств вели к расширению отсталых, нерациональных форм хозяйствования.

В период с конца 50-х гг. XIX в. до Первой мировой войны (1914) мощный государственный сектор охватывал, кроме таких традиционно казенных отраслей, как связь, транспорт, оборонная промышленность, также и металлургию, горное производство, нефтедобычу, сельскохозяйственное производство, что вызывало недовольство предпринимателей. В главной отрасли российской экономики - сельском хозяйстве - казенными были в среднем 40% земельных угодий, а по отдельным губерниям, в частности в

¹ Там же. С. 282.

Волгодонской и Архангельской – до 85-99%.

Российская промышленность развивалась в данный период главным образом по линии вытеснения вотчинно-дворянской фабрики частнопредпринимательской промышленно - купеческой фабрикой, а затем за счет кустарных и мануфактурных предприятий. Российское законодательство в те годы выделяло такие организационные структуры предпринимательства, как единоличные организации, торговые дома и акционерно-паевые общества.

Торговые дома были двух видов: полные товарищества и товарищества на вере. В товариществе на вере, помимо несших полную ответственность «товарищей», участниками торгового дома были еще и лица отвечающие в пределах своего вклада. Лицам, отдавшим предпочтение такой организационной форме предпринимательства, как торговый дом, было достаточно всего лишь простого засвидетельствования в купеческих или городских управах, и дело считалось открытым. Учреждение же организаций акционерно-паевого типа, а также изменение каких-либо существенных условий их деятельности осуществлялось с разрешения правительства на основе законодательных актов.

К концу XIX – началу XX в. ведущую роль в промышленности Российской империи стали играть акционерные и паевые предпринимательские структуры. Цепь акционерных обществ – мобилизация широкого круга лиц. В паевых предпринимательских структурах, где капитал уже имелся, пайщики руководствовались мотивами расширения и развития дела, стремясь к ограничению круга пайщиков в целях сохранения решающей роли за прежними владельцами организации.

К рубежу двух веков акционерно-паевые предпринимательские структуры (около 1300 ед.) доминировали в отраслях, давших вместе 2/3 всей промышленной продукции. В отраслях, выпускавших оставшуюся 1/3 промышленной продукции господствовало, за небольшими исключениями, единоличное предпринимательство. Они играли ведущую роль, например, в мукомольном производстве, в лесоперерабатывающей промышленности, в винокурении и шерстяной промышленности. Крупные же единоличные организации конкурировали на равных с акционерными и паевыми организациями практически во всех отраслях российской промышленности.

Удельный вес акционерных обществ в валовом производстве был наиболее высоким в резиновой промышленности (89.7%) и цементном производстве (42.4%), льняной промышленности (48.5%) и бумажной - (35.3%).

К началу века наметились тенденции монополистического объединения российских предпринимателей. Несмотря на то, что интенсивные процессы монополизации экономики дооктябрьской России развернулись на 10 лет позднее (начало 80-х годов XIX в.), нежели чем в Западной Европе, к началу XX в. в стране насчитывалось уже около 140 различных монополистических объединений в 45 отраслях промышленности. Процессы монополизации охватили ведущие отрасли промышленности. В остальных отраслях они развивались чаще всего в каком-либо отдельном производстве: в промышленности стройматериалов, к примеру, было монополизировано

цементное производство, а в пищевкусовой – сахарорафинадное.

На рубеже XX века произошло вытеснение с лидирующих позиций мелкого и среднего предпринимательства крупными организациями. Если в 1890 г. крупные организации с годовым производством 100 тыс. рублей и более преобладали в 8 отраслях, то всего лишь через 10 лет, в 1900 г., крупное предпринимательство преобладало уже в 21-й отрасли (83.1% валового промышленного производства). Процессы монополизации и оттеснения мелкого и среднего предпринимательства сопровождались резким сокращением общего количества предпринимательских единиц: с 31799 в 1890 г. до 24572 в 1908 г.¹

Хотя отечественные предприниматели прибегали практически ко всем формам монополистических соглашений, включая тресты и концерны, в преобладающем числе случаев они объединялись в синдикаты. Первый в Российской империи синдикат (гвоздильных и проволочных заводов) возник в 1886 году, в следующем году синдикат образовали сахарозаводчики. В 1895 году они добились введения государственной сахарной нормировки, предусматривавшей ограничение производства сахара и его поставок на внутренний рынок в целях поддержания на нем высоких цен. Однако наиболее активно образование синдикатов в российской промышленности происходила в 1902 - 1904 гг. В этот период начали функционировать объединения синдикатского типа “Трубопродажа”, “Продвагон”, “Продуголь”, “Продамет”, который объединил 30 металлургических заводов, монополизировав таким образом 4/5 всей дооктябрьской металлургической продукции. Тем не менее, в рассматриваемый период в нашей стране монополия одной организации была исключением.

Типичной же была иная ситуация - олигополия нескольких крупных организаций. В резиновой промышленности, например, конкурировали “Треугольник” и “Проводник”, в нефтяной промышленности - “Товарищество Нобель”, “Англо-голландский трест” и “Русское генеральное нефтяное общество”.

В сельском хозяйстве, в начале века, наметился переход от мелкотоварного производства, основанного на личном труде, к крупному товарному производству.

По указу от 9 ноября 1906 г. признавались следующие виды собственности на землю: общинная; наделная (семейная); личная.

Предпочтение, при этом, отдавалось личной собственности. Считалось, что общинное землевладение препятствует развитию крупного товарного производства. В этот период уже появились зачатки предпринимательского риска, так как вышеназванный указ не гарантировал частного собственника от возможной утраты собственности, а, следовательно, средств производства.

Развивалась крестьянская кооперация, производственные и торговые товарищества. После 1917 г., кооперация в короткий срок превратилась в мощную централизованную систему, способную выполнить

¹ Раку Ю.И. Из истории предпринимательства// Предприниматель, № 1-2, 1992.

общегосударственные задачи. Всеми видами кооперативов было охвачено почти 7 млн. крестьянских хозяйств или около 26 млн. человек.

Жизненность принципов кооперирования подтверждалась развитием не только простейших, но и высших форм кооперирования – колхозов. Особенно с переходом к НЭПу деятельность колхозов была поставлена на более прочную организационную и хозяйственную основу. В этот период складываются различные организационные формы колхозов: коммуны, артели, товарищества по совместной обработке земли. Нужно заметить, что к концу 1925 г. артели составляли две трети всей численности колхозов. НЭП обеспечивал материальную заинтересованность крестьянства в развитии своего хозяйства, в максимальном увеличении его продукции.

Зарубежная деятельность российского предпринимательства чаще всего сводилась к экспорту товаров, который резко преобладал над вывозом капитала. С 1900 по 1913 г. оборот внешней торговли Российской империи вырос в два с лишним раза, в основном за счет хлеба. Его экспорт в предвоенные пять лет в среднем составлял 727 млн. пудов. Россия занимала, как известно, первое место по вывозу хлеба (1/3 мирового экспорта хлеба), оставляя позади Аргентину и США.

В Западную Европу российские предприниматели вывозили преимущественно сырьевые товары, а также продовольствие: лес, лен, кожу, яйца, хлеб. В восточные страны - промышленные товары, главным образом хлопчатобумажная ткань, шерсть, нефтепродукты, марганцевая руда, стекло, металлические изделия.

Экспорт же капитала не практиковался отечественными предпринимателями в сколько-нибудь широких масштабах. Они вывозили свой капитал в основном в страны Востока. Особенно значительные капиталовложения были помещены в Китае и Манчжурии - 750 млн. рублей. Напротив, иностранные предприниматели активно инвестировали свой капитал в нашу экономику, что играло существенную роль в развитии российской экономики. На начало 90-х годов приходится период особо интенсивного прилива иностранного капитала. Эти капиталовложения составляли более трети всех капвложений в российские ценные бумаги. Доля участия иностранных предпринимателей в российских акционерных обществах также росла довольно высокими темпами: в 1893 году она составила 23% , в 1900 — 35%, в 1908 — 40%. Иностранные предприниматели вкладывали свой капитал преимущественно (3/5 от общей суммы) в три отрасли российской промышленности - горную, металлургическую и металлообрабатывающую. В горной промышленности, к слову, удельный вес зарубежного капитала уже в 1890 году превышал вклады отечественных предпринимателей, а к концу XX века составлял вообще 70%.

Первое место по числу и по сумме акционерного капитала в начале XX века занимали бельгийские общества, функционировавшие главным образом в каменноугольной, металлургической промышленности, металлообработке, производстве стройматериалов, а также в сфере городского транспорта Российской империи. На втором месте закрепились французские

предприниматели, а третье место занимали германские общества, вкладывавшие свой капитал в основном в химию, электропромышленность и банковское дело¹.

В целом предпринимательство во второй половине XIX в. – начале XX в. получило наибольшие в России возможности развития. Однако противоречия общественной и экономической системы не могли оказать влияния на развитие предпринимательства. Попытки более энергично идти по пути реформ, предпринятые Витте, Столыпиным, до такой степени изменили жизнь людей, что сообщество всей силой своих традиций и энергии «под корень уничтожило недостаточно прочные основания частного интереса и социальной независимости». Тем более, что предпринимательская деятельность и ее носители давали много поводов для недовольства, даже ненависти, со стороны других групп населения. Но можно утверждать, что не сама предпринимательская деятельность, а условия, в которые она была поставлена в России, заставляли ее носителей обманывать, приспосабливаться, обходить закон, который все запрещает, - и все это в гораздо больших объемах, чем при нормальных экономических отношениях. Если бы капитализм развивался естественно и постепенно, он бы проникал в жизнь людей определенными привычками, этическими и профессиональными нормами, которые бы передавались из поколения в поколение. Такой постепенности не было отпущено России даже в самый благоприятный период в истории отечественного предпринимательства – 1861-1917 гг.

Период с октября 1917 года до начала 20-х годов можно условно назвать *третьим этапом развития отечественного предпринимательства*. Его особенностью было широкое вытеснение предпринимательства из экономической жизни. Такая политика вытекала из марксистских представлений о коммунистическом обществе. Рассматривая предпринимательскую деятельность, классики марксизма связывали ее, прежде всего, с частной собственностью и эксплуатацией, хотя и признавали созидательные и организаторские функции предпринимателя. Во-первых, производительный труд сводился марксистами к преобразованию предметов труда и управлению этим процессом; предпринимательский же доход рассматривался как часть прибавочной стоимости, а деятельность, направленная на получение предпринимательского дохода – как форма эксплуатации рабочего класса. Во-вторых, обобществление производства трактовалось, в основном, как его огосударствление, национализация частного имущества, превращение народного хозяйства в единую фабрику, сверхсиндикат. В - третьих, планомерность понималась как централизованное установление заданий по производству, поставкам и ценам на продукцию всех участков этого синдиката, а распределение по труду — как оплата по количеству и сложности труда, затраченного на выполнение плановых заданий, практически без учета соотношения затрат и результатов².

¹ Раку Ю.И. Из истории предпринимательства.// Предприниматель, № 1-2, 1992.

² Бляхман Л. Предпринимательство в России. Экономика и организация. – СПб, СПб ГУ,

Эти выводы верны не для любой экономики, а лишь для той, которая действует при административно-командной системе, где народное хозяйство рассматривается как одна фабрика, а партийно-государственный центр - как единственный собственник и предприниматель. Поэтому во всех сферах общественной жизни установилась государственная монополия. Была осуществлена национализация крупных промышленных предприятий, а через некоторое время и мелких частных предприятий. В сельском хозяйстве упор делался на уравнительный передел земли с последующим развитием крупных коллективных хозяйств. Введение хлебной монополии государства подрывало конкуренцию между производителями сельхозпродукции. Монопольное положение государства, централизация, лишение самостоятельности производителей, устранение конкуренции между ними — все это тормозило развитие предпринимательства. Однако, говорить, что предпринимательские отношения в те годы не существовали будет неправильно. Предпринимательской деятельностью продолжало заниматься немалое количество мелких и средних самостоятельных (частных) хозяев. Одни из них относились к “бывшим”, другие в условиях мелкотоварного сектора экономики только нарождались. Тем не менее, сфера предпринимательской деятельности постоянно сужалась. Государство проводило свою политику последовательно и бескомпромиссно.

Период НЭПа знаменовал собой новый (*четвертый*) этап. Началом НЭПа можно считать утверждение Советом Труда и Оборона (СТО) «Основных положений к восстановлению крупной промышленности, поднятию и развитию производства» от 12.08.1926 г., где провозглашался перевод промышленных трестов на хозяйственный и коммерческий расчет. Далее было принятие ЦИК и СНК СССР 29.06.1927 г. «Положения о государственных трестах», юридически оформившего произошедшую на практике трансформацию коммерческого хозрасчета в хозрасчет административный. В концепции новой экономической политики возрождение предпринимательской деятельности рассматривалось как вынужденная необходимость, отступление перед капитализмом. В период НЭПа интересы государства, как никогда ранее, были четко сформулированы: держать предпринимателей для своих целей, «... лишь в меру допустить развитие этих отношений, которые полезны и необходимы в остановке мелкого производства, и чтобы контролировать эти отношения»¹. Но даже в этих условиях предпринимательство стало развиваться на всех уровнях.

Предпринимательскими функциями, по своей сути, прежде всего, стало заниматься государство, что, в частности, проявилось в концессиях. Концессия представляла собой договор между Советским государством и иностранным капиталистом, в соответствии с которым, капиталисту передавались для эксплуатации определенные объекты или участки земли. Расчет с государством производился как в натуре — произведенной продукцией, так и в денежной форме. От использования объекта концессионер получал прибыль. По видам

1995.

¹ Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 43, стр. 222.

собственности концессии делились на смешанные (государственный и частный капитал вносились на паях) и частные (весь капитал принадлежал иностранцу). Первые договора о концессиях были заключены уже в 1921 г. В их числе можно назвать концессию между правительством РСФСР и Большим Северным телеграфным обществом на эксплуатацию подводных телеграфных линий между Россией, Данией, Японией, Китаем, Швецией и Финляндией; русско-германское общество воздушных сообщений “Дерулюфт” и другие.

Особой сферой экономической деятельности государства в эти годы являлось содействие и прямое участие в акционерных обществах. Акционерная форма широко использовалась государством как организационная форма государственных предприятий. Так появились государственные и смешанные акционерные общества. Наибольшего расцвета акционерное предпринимательство достигло к середине 20-х годов.

Многоукладный характер экономики, возрастание роли экономических факторов развития создавали благоприятные предпосылки для развития предпринимательства и на более низких уровнях. Отражением этого процесса явился переход к многообразию форм хозяйствования: аренде, кооперации, акционированию, командитным товариществам и т.д. В литературе тех лет такие объединения напрямую назывались капиталистическими.

Годы НЭПа создали благоприятные предпосылки для активизации частного предпринимательства. Так как этому способствовали два обстоятельства: денационализация мелких предприятий и законодательное разрешение учредительской деятельности. Без предварительного уведомления местных органов власти частные лица могли, например, открыть промышленное предприятие с числом наемных рабочих от 10 до 20 человек. С момента официального признания частных предпринимателей они весьма успешно стали конкурировать с государственными предприятиями. Небольшие производства позволяли гибко реагировать на изменения конъюнктуры рынка, ибо мелкий бизнес незамедлительно пользовался ошибками и трудностями госпредприятий. Конечно, нельзя преувеличивать успехи частных предпринимателей, так как в их деятельности было немало и негативных черт (беспощадная эксплуатация наемных рабочих, нездоровая криминогенная обстановка и т.д.).

Оценивая в целом годы НЭПа, следует отметить, что оживление деловой активности ускорило процесс экономической реконструкции. К середине 20-х годов были почти полностью восстановлены тяжелая промышленность и транспорт, превысило довоенный уровень сельскохозяйственное производство, впечатляющих результатов добилась торговля. Изменения в экономике способствовали повышению уровня жизни людей. Однако в этот период предпринимательство рассматривалось как чуждое социализму явление, и поэтому экономические условия развития предпринимательской деятельности в тот период слабо укреплялись.

Пятый этап в истории отечественного предпринимательства был самый драматичный. Он охватил период, длившийся около 60 лет - с конца 20-х годов до второй половины 80-х годов. Это был период безраздельного господства

административно - командной системы. Из легального сектора экономики предпринимательство практически было изгнано (если не считать остатков индивидуально-ремесленной деятельности) и перешло на нелегальное положение, переместившись в теневую экономику. Став одной из составных частей этого сектора экономики, предпринимательская деятельность в меньших масштабах и с большей для себя опасностью все же продолжала свое существование.

Уйдя “в тень”, предприниматели пытались реализовать свой коммерческий опыт через спекуляцию под вывеской колхозной или комиссионной торговли. Предприимчивые рабочие организовывали частное производство предметов хозяйственного обихода, запасных частей и изделий. На протяжении десятилетий “теневики” весьма успешно конкурировали с государственным сектором. Например, государство производило новую технику, но не обеспечивало ей соответствующую инфраструктуру. На этой основе развивался частный автосервис, другие виды услуг. Конкурентоспособности “теневого” бизнеса способствовала его ориентация на спрос, гибкость производства, высокий оборот капитала.

Трудности государственной экономики невольно способствовали активизации теневиков. Не случайно последние десятилетия были годами резкого увеличения масштабов теневой экономики. Если в начале 60-х годов ее годовой объем в стране исчислялся в размере 5 млрд. рублей, то к концу 80-х годов эта цифра составляла уже 90 млрд. рублей.

В 80-е годы, когда стали наблюдаться некоторые новые явления, направленные на повышение трудовой активности, в частности, была поставлена задача о коренной перестройке самой системы хозяйствования. Административно-командная система стала разрушаться, формировались условия для перехода к рыночной модели общества. Был поставлен вопрос о формировании нового экономического мышления, составной частью которого называлась социалистическая предприимчивость. Это потребовало принципиальным образом изменить отношение к таким явлениям, как частная собственность, конкуренция, предпринимательство.

Во второй половине 80-х годов при возрождении некогда забытых форм хозяйствования – подряд, аренда, кооперация – начался *шестой этап* развития предпринимательства.

На начало 1988 г. 90 % всех кооперативных предприятий и более 90 % реализованной ими продукции приходилось на производство товаров народного потребления, бытового обслуживания, заготовки и переработки вторичного сырья. Кооперативы объединяли различные виды деятельности. К 1991 г. они охватывали более 20 видов производств и услуг, в том числе строительные работы, работы по производству стройматериалов и продукции производственно-технического назначения, сельскохозяйственные, научно-технические, по оказанию медицинских услуг, художественно-оформительские, работы по организации досуга, транспортные услуги и т. п. Их насчитывалось 134,6 тыс.

Особенность кооперативного сектора заключалась в том, что он

существенным образом зависел от государственного и развивался на его основе, так как более 80 % кооперативов было создано при госпредприятиях, у которых они арендовали 58 % основных фондов. Только 36 % основных фондов принадлежали кооперативам. Часть кооперативов, по существу, превратились в частнопредпринимательские предприятия. Кооперативам, организованным при предприятиях или в их составе присущи проблемы. Во-первых, такие кооперативы, как правило, не выходили напрямую на потребительский рынок и работали, прежде всего, на внутрипроизводственные нужды. А ведь именно с развитием кооперации связывались надежды на пополнение рынка потребительских товаров и услуг. Во-вторых, они были каналом перевода безналичных финансовых ресурсов в наличные.

Именно в это время происходит наиболее быстрый рост малых предприятий в различных организационно-правовых формах. В 1990 г. в стране насчитывалось уже 200 тыс. малых предприятий, на которых было занято почти 5 млн. человек, объем производимой ими продукции оценивался в 40 млрд руб.

Этому способствовало принятие новых законов о собственности, о предприятиях и предпринимательской деятельности и ряда других. Так, в частности, в Законе РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» предпринимательство понимается как инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли. «Предпринимательская деятельность осуществляется гражданами под свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия, в условиях развития самостоятельности, инициативы, ответственности, риска, активного поиска, динамичности, мобильности»¹. Таким образом, под развитие предпринимательской деятельности в 1990 г. подведена юридическая основа.

1992 г. характеризовался самыми высокими с середины 80-х годов темпами роста числа малых предприятий (в 2,1 раза) и численности занятых в них (7,7 % от общего числа занятых). В это время наблюдается становление рыночной инфраструктуры (коммерческие банки, биржи, оптовые и посреднические организации и т. п.), коммерческой торговли, укрепление финансовых институтов.

С началом широкомасштабной приватизации развитие предпринимательства получает мощный импульс. В это время (1993-1994 гг.) появилось множество собственников и интенсивное участие малого предпринимательства в сфере услуг, торговли, общественного питания, легкой промышленности, производящей товары массового потребления и длительного пользования. Были заложены основы рыночных отношений. Сформировавшиеся капиталы давали основание предполагать об их способности к инвестиционной деятельности, к развитию предпринимательства. В результате разгосударствления и приватизации

¹ О предприятиях и предпринимательской деятельности. Закон Российской Федеративной Социалистической республики № 445-1 от 25.12.1990 г. // Экономика и жизнь, № 4, 1991.

предприятий развивается свободная конкуренция, как необходимый атрибут рыночных отношений.

Развитие малого предпринимательства происходит по следующим основным направлениям:

создание общественных организаций и фондов поддержки, что позволяет не только не угаснуть малому предпринимательству, но и сохранить свои активные позиции в региональной экономике;

развитие базовых элементов системы информационного обеспечения малого предпринимательства на региональном уровне, включая необходимые технические и программные средства, организационные решения, базы данных;

совершенствование законодательной и нормативной базы в области государственной поддержки малого предпринимательства;

реализация инновационных процессов в малом предпринимательстве;

осуществление мероприятий по кредитованию малого предпринимательства.

Статистические данные свидетельствуют, что в 2002 г. работало более 875 тыс. малых предприятий с общей занятостью свыше 7,5 млн. человек. Доля в производстве ВВП при таких показателях составляет более 10 %.

Для рыночной экономики важна не только рыночная конкуренция, но и другая характеристика, именуемая «концентрация капитала». Именно поэтому при достижении определенных экономических результатов, объективно необходимым стало создание крупных организаций корпоративного типа. По отношению к ним малое предпринимательство выступает как источник факторов производства, как рынок сбыта готовой продукции и источник личной предпринимательской инициативы¹. Основной и главной особенностью развития предпринимательства современной России является соответствие таким условиям деятельности, когда малое предпринимательство и корпоративный сектор предполагают параллельность действия и взаимовлияние.

Как показывает не только зарубежная, но и отечественная практика появление корпоративных структур вытекает из логики развития предпринимательства, когда накопленные ресурсы полностью (или почти полностью) вкладываются в развитие собственно предпринимательства.

Особенность предпринимательства в рамках корпоративной структуры заключается в том, что, несмотря на хозяйственную независимость объединенных организаций, существуют сильные взаимные этические, организационные, финансовые, деловые и иные связи, делающие корпоративные структуры устойчивыми и надежными партнерами в предпринимательской деятельности.

Способы организации, формы и методы функционирования ФПГ обеспечивают эффективность их деятельности и способствуют консолидации промышленного и финансового капитала. Региональные ФПГ развиваются в

¹ Макинтайр Р. Малые предприятия в экономике переходного периода: анализ проблем и экономическая политика // Экономическая наука современной России, 2002..-№ 1.-С. 125.

регионах с диверсифицированной экономической структурой. Деятельность ФПГ технологического направления получили развитие в нефтегазодобыче и нефтепереработке, в металлургии и производстве композитных материалов, машиностроении, деревообработке, производстве материалов для жилищного строительства в инвестиционно-строительном комплексе.

С целью расширения возможностей предпринимательства в области строительно-монтажных работ, промышленности, научной и проектной деятельности на добровольной основе создаются ассоциации, создаваемые по отраслевому, межотраслевому и территориальному признаку.

Таким образом, на современном этапе развития предпринимательства быстро складывается самоорганизующийся корпоративный сектор экономики, субъектами которого являются такие формы объединений как ФПГ, ассоциации и др. Этот факт свидетельствует о новом повороте и переходе на иные социально-экономические и политические отношения в начале 21 века¹.

Правовой фундамент предпринимательства в России в настоящее время составляют:

1. Конституция РФ от 12.12.1993 г., которая гарантирует единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержку конкуренции, свободу экономической деятельности, признание и защиту равным образом частной, государственной, муниципальной и иных форм собственности.

2. Гражданский кодекс РФ (ч. I принята 21.10.94, ч. II – 26.01.1996) – это своего рода «конституция» предпринимательства, так как в нем унифицировано правовое регулирование рыночных отношений, закреплены основные принципы гражданско-правового регулирования, обеспечены неприкосновенность и равенство защиты всех форм собственности, гарантировано развитие не противоречащих закону видов предпринимательской деятельности.

3. Федеральные законы Российской Федерации специального назначения: «Об акционерных обществах» от 26.12.1995г. №202-ФЗ; «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 г. №7-ФЗ; «О производственных кооперативах» от 8.05.1996 г. № 41-ФЗ; «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8.02.1998 г. № 14-ФЗ.

4. Федеральные законы Российской Федерации общего назначения: «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» от 12.05.1995 г.; «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22.03.1991 г.; «Об инвестиционной деятельности» от 26.06.1991 г.; «Об иностранных инвестициях» от 04.07.1991 г.; другие федеральные законы, указы Президента, постановления Правительства, нормативные акты федеральных и местных органов власти.

¹ Подробнее см.: Асаул А.Н., Батрак А.В. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе. - М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2001-168 с.

Не рассматривая критически сущность этих документов, отметим, что к настоящему времени в России создана современная, достаточная и полная нормативно-правовая база для предпринимательской деятельности.

1.2. Развитие теоретических основ предпринимательства.

В римском праве «предпринимательство» рассматривалось как занятие, дело, деятельность, особенно коммерческая.

Эволюция терминологической, содержательной сущности предпринимателя и предпринимательской деятельности связана с историей становления обмена, производства и распределения товаров и услуг, с уровнем развития научно-технического прогресса.

Достаточно простое и весьма емкое определение предпринимательства дает В.И. Даль. В частности, он пишет, что «предпринимать» означает «затевать, решаться исполнить какое-либо новое дело, приступать к совершению чего-либо значительного»: отсюда «предприниматель» – «предпринявший» что-либо.

В современной экономической литературе в большинстве случаев сущность этого явления подменяется целью предпринимательской деятельности. Так, например, в «Большом экономическом словаре» под общей редакцией А. Н. Азрилияна дается следующее определение: «Предпринимательство - инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица»¹. В учебниках предпринимательство определяется как непосредственная, самостоятельная, систематическая, на собственный риск деятельность по выполнению работ, оказанию услуг с целью получения прибыли, которая осуществляется физическими и юридическими лицами, зарегистрированными, как субъекты предпринимательской деятельности в порядке, установленном законодательством. Именно этот подход, в России закреплен законодательно². Согласно современному российскому законодательству под предпринимательской деятельностью понимается «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом – продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке»³ (рис. 1.1).

¹ Большой экономический словарь.- М.: Институт экономики, 1994.- С. 313.

² Закон РФ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" от 14 июля 1995 года № 88-ФЗ, ГКРФ и др.

³ Гражданский кодекс РФ. Часть 1, Раздел 1, Подраздел 1., Гл.1 ст.2.

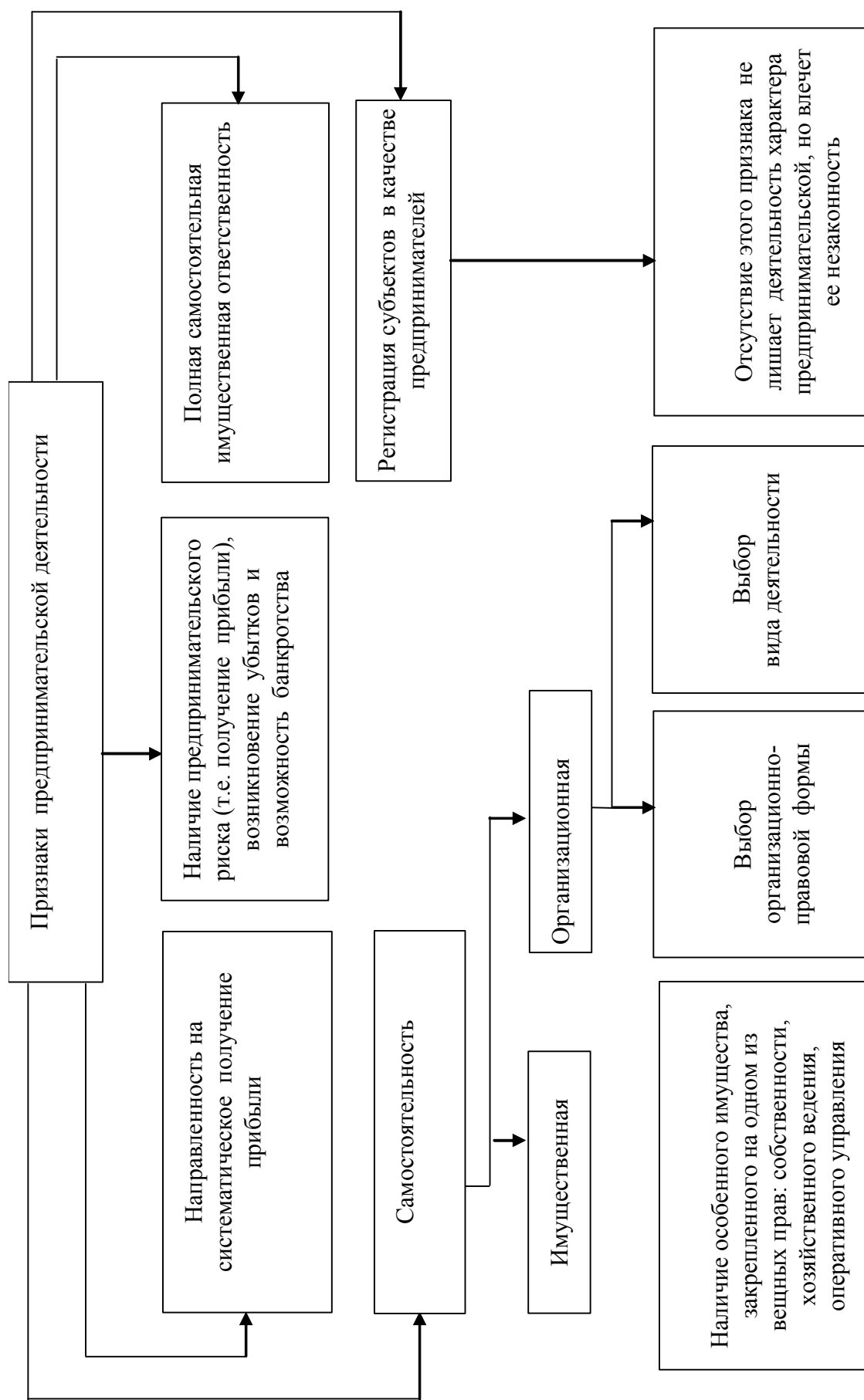


Рис. 1.1. Юридическая трактовка предпринимательской деятельности

Предпринимательство принято определять как:
деятельность, направленную на максимизацию прибыли;
инициативную предпринимателей, заключающуюся в производстве товаров и оказании услуг, результатом которой является прибыль;
процесс организационной новации;
прямую функцию реализации собственности;
действия, направленные на возрастание капитала, и развитие производства;
специфический вид деятельности, направленный на неустанный поиск изменений в существующих формах жизни предприятий и общества, постоянная реализация этих изменений;
как стиль хозяйствования;
как процесс организации и осуществления деятельности в условиях рынка;
как взаимодействие субъектов рынка и т.д.

Рассматривая предпринимательство как продукт рыночного хозяйства, в историческом аспекте, мы видим, что развитие рыночного хозяйства является катализатором изменений в предпринимательстве, а именно: организационных форм, предпринимательских функций, масштабов и сфер применения. Соответственно и терминологическая сущность и содержание, вкладываемые в понятие «предпринимательство», менялись и упорядочивались в процессе развития экономической теории.

Принято считать, что одним из первых, кто серьезно заинтересовался предпринимательством, был А. Смит. Однако лет за десять до него этими проблемами очень интенсивно занимался Р. Кантильон.

Именно он сформулировал тезис, согласно которому расхождения между спросом и предложением на рынке дают возможность отдельным субъектам рыночных отношений покупать товары дешевле и продавать их дороже.

Именно он назвал этих субъектов рынка предпринимателями («предприниматель» – в переводе с французского «посредник»), а новые явления хозяйственной деятельности – предпринимательством.

Процесс развития теории предпринимательства проходил на основе осмысления практики предпринимательства в четыре этапа: на *первом* этапе внимание концентрировалось на риске предпринимателя. Р. Кантильон в XVIII веке впервые выдвинул положение о риске в качестве основной функциональной характеристики предпринимательства.

Утверждалось, что предприниматель - это любой индивид, обладающий предвидением и желающий принять на себя риск, устремленный в будущее, чьи действия характеризуются не только надеждой получить доход, но и готовностью к потерям. Последователями этой теории были представители немецкой классической школы XIX века И. Тюнен и Г. Мангольдт, а также американский экономист Ф. Найт.

В исторической ретроспективе исходным пунктом приложения предпринимательской инициативы была торговая деятельность, которая была связана с перемещением товаров с рынка на рынок, а источником дохода служила разница в ценах. В этот период предпринимательство играло подчиненную, вспомогательную роль, а его функциональное содержание

ограничивалось поиском сфер прибыльного приложения капитала, притом в условиях практически полного отсутствия институциональной организации рыночного хозяйства. В этих условиях доминирующими признаками предпринимательства были высокая степень риска и, соответственно, стремление к максимизации прибыли, а предпринимательская функция являлась монополией собственника, единоначально определяющего все стороны своей деятельности и возлагающего на себя полную ответственность за ее результаты. Не случайно именно эти признаки и были зафиксированы экономистами XVIII века как определяющие сущность предпринимательства.

По мере усложнения предпринимательской деятельности и обособлений функций, собственности и управления содержательный момент предпринимательства переносится в сферу организации и управления им¹.

Развитие этих представлений неоклассической теории привело к интерпретации предпринимателя как менеджера, комбинирующего факторами производства, а предпринимательство – как управленческой функции², которая как утверждает Д.Б. Кларк - не связана ни с трудом, ни с собственностью на капитал; она состоит целиком в установлении и поддержании эффективных взаимодействий между факторами производства.

Второй этап научного осмысления предпринимательства концентрирует внимание на личности предпринимателя. В. Зомбарт и Ж. Пилевский рассматривали предпринимателя и предпринимательство в исторической перспективе, акцентируя внимание на преимуществах обществ где действуют люди с предпринимательскими способностями. Однако в, целом, эту волну связывают с именем Й. Шумпетера, полагавшего, что в основе экономического развития положена специфическая функция предпринимателя, которая проявляется всякий раз в стремлении использовать «новую комбинацию» факторов производства, следствием чего является нововведение, инновация. Если вместо количества факторов мы меняем саму форму функции, то получаем нововведение». Трактовка предпринимательства как новаторства, а предпринимателя как лица являющегося движущей силой прогрессивных изменений в экономике соответствовала этапу развертывания НТР.

Многофункциональная модель предпринимательства возникла на третьем этапе со второй половины XX в. в результате теоретических исследований Й. Шумпетера, а также представлений новоавстрийской школы Л. Мизеса и Ф. Хайека. В них впервые предпринимательство было рассмотрено как процесс развития идеи, а их последователь И. Кирцнер построил теорию предпринимательства как процесс перехода от одного равновесного состояния «арбитражных» сделок к другому.

С точки зрения Й. Шумпетера, специфическая роль предпринимателей состоит в преодолении инерционности экономической системы и стремления хозяйственных субъектов действовать согласно установившимся практикам³.

¹ Ж.Б. Сэй, Дж.С.Милль

² А. Маршалл, К. Меигер, Л. Вальрас, Ф. Визу, Д.Б. Кларк, Дж.Р.Хикс.

³ Шумпетер И. Теория экономического развития. М., 1982. С.63-64.

Сама по себе экономическая система обладает, по Шумпетеру, колоссальным инерционным потенциалом. Любая инновация в хозяйственной сфере сопряжена с определенным риском, которого большинство экономических субъектов стремятся избежать. В результате они чаще склонны действовать традиционно, а не новаторски, даже в ущерб собственной выгоде: бизнесмены не спешат вкладывать капитал в новые предприятия (даже если их рентабельность не вызывает сомнений), управляющие предпочитают сохранять профиль корпоративной деятельности (даже если другие отрасли представляют возможности для роста), работники не любят менять место работы (даже если им предлагают более выгодные условия).

Поскольку такая инерционность является свойством социально-экономической среды, субъекты хозяйствования часто не склонны к инновациям не в силу собственной неадекватности, а как раз наоборот - по причине рациональной природы их действий. Стремление адаптироваться к устойчиво функционирующей среде заставляет отказываться от выгодных капиталовложений, внедрения новых технологий, кадровых комбинаций и т. п. «Наилучшие с экономической точки зрения и технически наиболее совершенные комбинации [производительных сил], - пишет Й. Шумпетер, - хотя и с неизбежностью, но все же очень часто не совпадают, причем вследствие приспособления экономики к правильно распознанным условиям, а не просто в силу отсутствия знаний или инертности»¹.

При этом Й. Шумпетер указывает, что наибольшие прибыли и убытки получаются в результате стихийных, заранее непрогнозируемых изменений внешней среды. В результате именно таких изменений возникают новые ситуации, приспособление к которым требует некоторого времени. «И до того, как это произошло, в народном хозяйстве можно наблюдать значительное число случаев положительной или отрицательной разницы между издержками и доходами»². Речь идет о возможности получения определенным предприятием конкурентного преимущества в условиях неожиданного изменения внешней среды. Логика Й. Шумпетера заключается в том, что *предпринимательство представляет собой, деятельность по сознательному внесению возмущений в хозяйственную среду в расчете на получение конкурентного преимущества и, как следствие, высокого дохода.*

С переходом к индустриальной стадии производства, приоритетной сферой приложения предпринимательства становятся отрасли материального производства. Теперь уже не игра на разнице рыночных цен, а поиск наиболее рациональной комбинации применяемых факторов, то есть эффективного способа производства, становится условием предпринимательского успеха. Усложнение деятельности повлекло за собой усложнение и предпринимательской функции, обусловившее ее рассредоточение в соответствии с управленческой структурой хозяйственной организации. Предпринимательская функция перестает быть монополией собственника, а

¹ Там же. С. 73.

² Там же. С. 98.

содержательная сторона предпринимательства усматривается в комбинировании факторами производства с целью их наиболее эффективного использования.

Производить, в концепции И. Шумпетера, означает «комбинировать имеющиеся в нашей сфере вещи и силы»¹. Производственная инновация - это создание новой комбинации такого рода. Рыночная конкуренция представляет собой не что иное, как конкуренцию таких комбинаций², одни из которых оказываются сильнее и приносят их авторам (или хозяевам) доходы и почести, другие - не оправдывают возлагавшихся на них надежд, их инициаторы не получают вознаграждения, а часто и компенсации за вложенные силы и средства,

Вклад этого ученого в развитие теоретической базы исследования феномена предпринимательства определяется двумя факторами:

И. Шумпетер первым:

1) представил развернутую концептуальную схему анализа предпринимательства как самостоятельного феномена, не сводимого напрямую к феномену капиталистического производства,

2) дал развернутое обоснование позитивной роли предпринимателей в экономической системе, положив тем самым начало развитию конструктивных теорий предпринимательства.

Современный этап развития теории предпринимательства можно отнести к *четвертому* этапу. Постиндустриальная стадия развития общества с характерными для нее ростом роли новаторства и социализации производства, установила иные приоритеты хозяйствования. *Не рационализация использования ресурсов, а рационализация самой формы и способа хозяйствования становится ключевым звеном предпринимательской деятельности. Целевые устремления связаны, с обеспечением долгосрочной устойчивости хозяйственной организации, а не с максимизацией частного результата. Ключевую роль играет не приспособление к меняющимся условиям, а способность преобразовывать сами условия хозяйствования в соответствии с тенденциями развития общественных потребностей и производства.* Поэтому в постиндустриальной экономике *инновационная деятельность становится определяющим признаком предпринимательства*, а само оно начинает играть главенствующую роль в общественном производстве. В трудах П. Друкера³ рассматривается не только сущностные, но и управленческие аспекты предпринимательской деятельности, переходя на междисциплинарный уровень анализа. Работы Г. Пиншота положили начало формированию современных концепций внутрифирменного предпринимательства, укрепили понимания предпринимательства как глобального процессного явления, не обязательно ассоциируемого с понятием собственности.

На научное осмысление предпринимательства оказали влияние и

¹ Шумпетер И. Указ. соч. С. 158

² Там же. С. 160

³ Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальное решение. М.: Фаир-пресс.

достижения институциональной теории, рассматривающей организации (в том числе и предпринимательские) как открытые системы. Создание синергетической экономической теории, описывающих неравновесное динамично эволюционирующее сообщество разнообразных открытых экономических систем, повлияло на понимание самого понятия «предпринимательство».

Синергетический подход, исходящий из открытости системы акцентирует взаимосвязь предпринимателя и среды его деятельности – определяет *предпринимательство как процесс самообновления и самоорганизации индивидуумов и предприятий, осуществляемый во взаимодействии с внешней и внутренней средой*. Этот процесс преследует цель *максимизации возможностей предпринимателя удовлетворять комплекс его социально-экономических потребностей (а не максимизация прибыли)* в рамках неравновесного динамического баланса противоречивых социально-экономических интересов участников этого процесса - индивидуумов, организаций и общества в целом. *Принципиальная особенность синергетического подхода к теории предпринимательства содержится в учете единства предметно – материального и идеально-творческого начал в предпринимательской деятельности*^{1 2} (рис. 1.2).

В сущности, *специфика предпринимательства как особого типа хозяйственного поведения* выражается в непрерывно осуществляемой цепи обменных операций. Между тем, сам по себе обмен становится источником предпринимательства только тогда, когда превращается в составное звено единого хозяйственного оборота, а производство для обмена становится определяющей функцией хозяйствующих субъектов. Роль обмена в генезисе предпринимательства трудно переоценить.

Во-первых, обмен выступает исходным и конечным пунктами предпринимательства. Во-вторых, именно в процессе обмена предприниматель усматривает источник возможной выгоды, являющейся одновременно и мотивом, и оценкой успеха предпринятой им инициативы. В-третьих, сталкиваясь в процессе обмена с подобными себе лицами, предприниматель воспринимает свою деятельность как состязательную.

¹ Колесникова Л. Предпринимательство: от «максимизации прибыли» к синергии социально-экономических систем//Вопросы экономики.-2001.-№ 10.

² Необходимо отметить, что старообрядческий тип хозяйствования, сыгравший ключевую роль в развитии русского предпринимательства, предполагает неразрывную связь материальной жизни с высокой религиозной духовностью, связь действий в природном мире с миром божественным, ибо не существует «чистого» духа, без материи. Значит, и спастись можно, преобразуя не только свою душу, мир мыслей и чувств, но и свое тело и окружающий мир, в котором оно живет и действует.

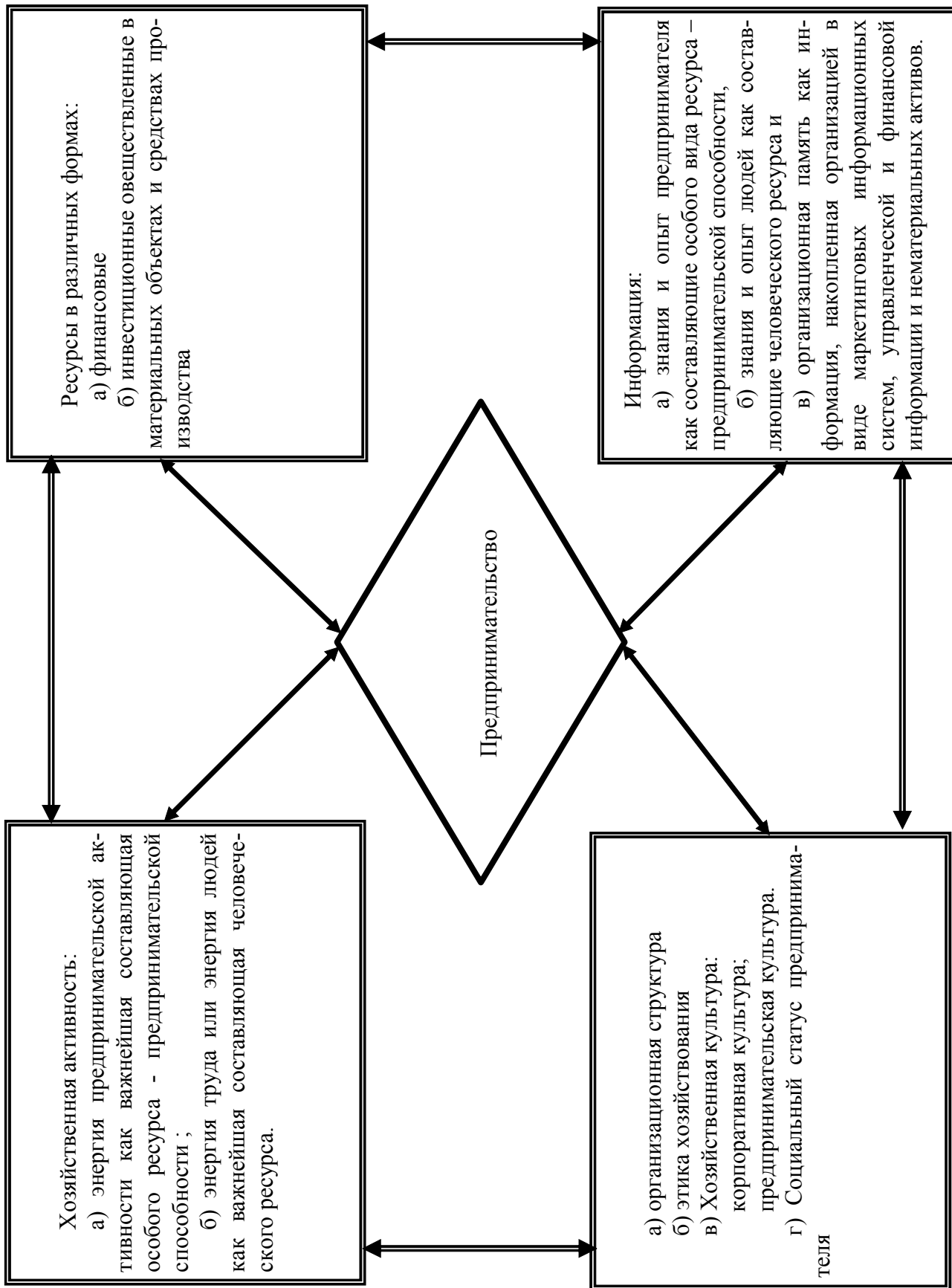


Рис. 1.2. Единство материального и идеального начала предпринимательства

Наконец, изменение условий обмена выступает определяющим фактором развития предпринимательства. Все это свидетельствует о том, что именно в обмене предпринимательство идентифицирует себя, как особый тип хозяйственного поведения, а стадия обмена является определяющей его природу. Анализируя экономическую природу предпринимательства с этих позиций, мы видим, что принимаемые внешние его проявления в качестве сущностных черт – инициатива, риск, комбинирование факторами производства и новаторство – на самом деле отражают лишь различные функциональные стороны деятельности по осуществлению предпринимательства и могут рассматриваться лишь в качестве его признаков¹.

Предпринимательская инициатива имеет экономическую природу и связана с наличием рыночной неопределенности и экономической свободы. В этом смысле она не должна рассматриваться как свойство человеческой натуры, а как стремление к реализации предоставляемых самим процессом рыночного обмена возможностей извлечения выгоды. Поскольку такой обмен осуществляется к взаимной выгоде участников этого процесса, то предпринимательскую инициативу следует ассоциировать, с извлечением выгоды посредством удовлетворения общественных потребностей. Поэтому содержательным моментом предпринимательства является не механическое перераспределение в свою пользу существующих благ, а созидание дополнительных. Благодаря предпринимательской инициативе происходит нарушение рыночного равновесия как в сфере обращения, так и в сфере производства.

Другой признак предпринимательства – коммерческий риск отличающийся от простого риска тем, что принятие его связано с нацеленностью на обращение рыночной нестабильности и неопределенности возникающих не только в силу изменчивости рыночных условий (изменения конъюнктуры, цен, предложений), но и как реакция на инициативы предпринимателей) в свою пользу, в форме определенного вознаграждения, а не со склонностью предпринимателей к риску.

Хотя предпринимательская деятельность связана с удовлетворением общественных потребностей, предприниматель принимает на себя имущественный риск не из благотворительных побуждений.

Побудительным мотивом предпринимательской деятельности является материальный интерес – прибыль которая может быть получена в результате рыночного обмена, и является результатом лучшего применения ресурсов в процессе хозяйственного оборота.

Новаторство, ставшее символом предпринимательства в XX веке, как элемент присутствует в нем всегда, поскольку деятельность в условиях нестабильности и неопределенности требует от предпринимателя постоянной

¹ Тарануха Ю.В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике.- М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003.-368 с.

изобретательности и творческого подхода¹. В этой связи особенно важно подчеркнуть, что с экономической точки зрения *новаторство представляет собой не открытие и не изобретение, а практическую реализацию предпринимательской идеи, точнее говоря, коммерциализацию новых технических, технологических, организационных и иных достижений*. В этой связи новаторскую роль предпринимательства вряд ли правомерно ограничивать только нововведениями, как полагал Й. Шумпетер. Она обязательно включает в себя распространение нововведений.

Изобретатель еще не новатор. Он становится таковым лишь тогда, когда реализует себя как предприниматель, то есть лицо, борющееся за лучшие результаты хозяйствования. Во-первых, лучший способ преодоления рыночной неопределенности – это изменение самой рыночной ситуации в выгодном для себя направлении, что возможно только посредством инновационной деятельности. Во-вторых, приобретение устойчивых рыночных преимуществ возможно также только посредством нововведений. Поэтому действительной причиной, понуждающей предпринимателей к новаторству, является конкуренция между ними. Новаторство, один из главных признаков предпринимательства, дающих ему возможность взаимодействовать с окружающей средой. Не интуиция и способность предугадать реакцию рынка, а созидательная деятельность по изменению самих рыночных условий становится определяющим фактором предпринимательства.

Как форма проявления творческого потенциала личности, новаторство, безусловно, связано с человеческим фактором. Однако как бы сильно не зависела склонность к новаторству от личностных качеств человека, *как явление экономической жизни новаторство, прежде всего, обусловлено характером предпринимательской деятельности*².

Таким образом, *экономическое содержание новаторской функции предпринимательства, заключается в расширении рыночного спроса*.

*Предпринимательство, как особый вид хозяйственного поведения реализовывает свои свойства*³ (инициатива, риск, комбинирование и новаторство в условиях конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов). Поэтому содержательный момент предпринимательской деятельности будет проявляться не только в завоевании преимуществ, но и в создании для себя лучших условий хозяйствования (главная специфическая черта предпринимательства как типа хозяйственного поведения). *Результатом*

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Экономика, 1989, С. 85-86.

² Тарануха Ю.В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003.-368 с.

³ Когда речь идет о явлении хозяйственной жизни, следует акцентировать внимание не на стоящих за ним личностях и выполняемых ими функциях, а на его собственной природе. В этой связи следует воспользоваться подходом К. Маркса, который совершенно справедливо отделял личностный аспект предпринимательства от самого явления, указывая, что собственно предпринимательская функция выполняется самим капиталом, в то время как предприниматель-капиталист всего лишь выполняет чисто управленческие функции, повинаясь внутренней логике движения капитала, единственная цель которого – расти (Маркс. К. Капитал Т.1, Маркс К., Энгельс Ф. Соч.Т.23).

будет предпринимательская выгода как отражение реализованных конкурентных преимуществ.

В этой связи *предпринимательство* наиболее правильно определять как *процесс воздействующий на материальную культуру*. В силу своего новаторства и посредством использования новых технологий создаются новые товары и стимулируются новые потребности.

В некоторых работах предпринимательство противопоставляется хозяйственной деятельности, что лишено здравого смысла. Ибо совершенно ясно, что вся хозяйственная деятельность не может быть новаторством т.к. новаторство –

выступает формой проявления накопленных результатов в процессе хозяйственной деятельности, что в последствии генерирует идею.

В нашей стране термины «предпринимательство» и «бизнес» употребляются как синонимы – русское название бизнеса.

Терминологически отличие этих терминов состоит в том, что *бизнес для своей деятельности использует нарушение рыночного равновесия вызванного предпринимательством*. В этом случае, как результат реализованной инициативы, бизнесмен получит дополнительный доход. С течением времени, когда все большее количество бизнесменов внедрит новейшие технологии использует технологии предпринимателя, рынок выровняет условия для производства и обращения и в соответствии с законом полезности, дополнительный доход будет сокращаться. Снижение доходов заставляет бизнесменов проводить диверсификацию, способствуя восстановлению рыночного равновесия.

Таким образом, *предпринимательство отличается от бизнеса только одним существенным свойством – новаторством, приводящим к нарушению рыночного равновесия*.

Предпринимательство в широком смысле, в отличие от бизнеса встречается значительно реже, «предприниматель, остающийся таковым» на протяжении десятилетий, встречается так же редко, как и коммерсант, который никогда в обычной жизни не бывал хоть немного предпринимателем»¹ т.е. мы имеем дело с бизнесом. Бизнесмен может всю жизнь заниматься бизнесом и не быть предпринимателем, однако *вся рыночная экономика без предпринимательства как социально-экономического феномена существовать не может*.

В обиходе допускается равнозначность, этих терминов ибо узкий термин «предпринимательство» соответствует термину «бизнес» в широком смысле этого слова. В конкретном случае, когда речь идет о принципиальном различии между этими понятиями необходимо это уточнять.

Итак, предпринимательство – это особый вид хозяйственной деятельности, суть которой заключается в стимулировании и удовлетворении спроса общества на конкретные потребности его членов, посредством рыночного обмена и направленной на завоевание конкурентных преимуществ через

¹ Шумпетер И. Теория экономического развития. М., 1982. С.174

нарушение рыночного равновесия¹.

В соответствии с принятой структурой процесса воспроизводства (производство, обмен, распределение, потребление) выделяют четыре главных сферы предпринимательства: производственная, коммерческая, финансовая и сфера потребления. Другие виды предпринимательской деятельности, например, инновационная, маркетинговая, включаются в состав четырех главных сфер предпринимательства². Содержание предпринимательства, границы ее осуществления тесно связаны с формами и видами предпринимательской деятельности (табл. 1.1).

Предпринимательская деятельность как продукт социально – экономического развития общества, требует постоянного и пристального внимания со стороны общества. Факты свидетельствуют, что даже в странах с развитой рыночной экономикой связи между государством и предпринимательством не всегда доброжелательны. И поэтому в целях поддержки предпринимательства возникают негосударственные общественные профессиональные организации которые могут опосредованно влиять на управление экономикой регионов, а иногда и стран.

Общественные профессиональные организации выступают объединяющими органами для разрозненных, самостоятельно действующих предпринимательских организаций в одной или родственных областях экономики.³

Так, например в Санкт-Петербурге в строительной отрасли работает более 30 общественных профессиональных организаций (союзы: архитекторов, реставраторов, стекольщиков, производителей сухих смесей и др., ассоциаций, проектных организаций, домостроителей и др.). Особенное влияние на деятельность инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) оказывают общественные некоммерческие профессиональные организации: Союз строительных объединений и организаций (ССОО), Союз строительных компаний,

¹ Изменение в трактовках понятия «предпринимательство» необходимо рассматривать только в процессе исторического развития рыночного хозяйства, которое накладывало определенные акценты в содержательную часть термина «предпринимательство».

² Подробнее см.: Асаул А.Н. Предпринимательская деятельность в строительном комплексе (экономические проблемы).-СПб.: ИСЭП РАН, 1996.-236 с.

³ Подробнее см. Асаул А. Н., Иванов С. Н. Современные проблемы и тенденции формирования системы управления региональным инвестиционно-строительным комплексом. Сб. научн. тр. // Международная академия менеджмента. Науч. тр. Вып. III. М., 2002.

Классификация предпринимательской деятельности

Признаки классификации	Характеристика предпринимательской деятельности			
1	2			
По сфере деятельности	Производственная	Коммерческая	Финансовая	Сфера потребления
По организационно-правовому статусу	Без образования юридического лица	Частное предприятие	Фермерское хозяйство	Общество с ограниченной ответственностью
	Малое предприятие	Смешанное товарищество	Закрытое или открытое акционерное общество	Совместное предприятие
По отношению к собственности	Индивидуальная (без применения наемного труда)	Частная		Государственная
По количеству собственников	Индивидуальная, частная	Семейная	Коллективная	Смешанная, совместная
По масштабам производства и численности работников	Малое предприятие	Среднее предприятие		Большое предприятие
По территориальному признаку	Сельская, районная	Городская, областная	Региональная, национальная	Зарубежная
По отраслевой принадлежности	Строительная, текстильная	Металлообрабатывающая, горнодобывающая	Пищевая, судостроительная	Энергетика, транспорт, связь

«Союзпетрострой». Основная задача направлена на установление плодотворных контактов между участниками ИСК, представление интересов организаций, работающих в ИСК региона, в органах государственной власти, вынесение на общественные слушания проектов и решение возникающих проблем и создание положительного имиджа Петербургского ИСК.

Во всех промышленно развитых странах правительственной поддержкой пользуется малое предпринимательство¹. В странах, где стороны государства отсутствует поддержка предпринимательства со стороны государства, развивается в основном, так называемое, уличное предпринимательство.

¹ Подробнее см. Асаул А. Н., Денисова И. В. Проблемы и тенденции развития малого предпринимательства на региональном уровне / Науч. тр. Международного союза экономистов и Вольного экономического общества России // М. — СПб., ВЭО России. — Т. 11. — 2002.

Суть государственной (правительственной) поддержки малых предприятий сводится чаще всего к выработке конкретных мер по трем направлениям:

консультационное сопровождение процесса создания и функционирования новых фирм на начальном этапе (1-3 года с момента образования фирмы);

оказание определенной финансовой поддержки вновь создаваемой структуре или предоставление такой структуре определенных льгот (обычно в сфере налогообложения);

оказание технической, научно-технической или технологической помощи маломощным в финансовом отношении предпринимательским структурам.

Государственной поддержкой охватываются обычно создаваемые предпринимательские структуры до момента их перехода из малых в категорию крупных предприятий.

В экономике России поддержка малого предпринимательства в производственной сфере государством, осуществляется в различных формах:

а) создание системы информационного обеспечения, обучения и переподготовки кадров, нормативной базы, финансовой инфраструктуры и т.п.;

б) налоговые льготы и послабления;

в) целевые фонды, финансирование из федерального и местных бюджетов, зарубежная финансовая помощь на поддержку предпринимательских структур в России.

В современной учебной и научной литературе предпринимательская деятельность, как правило, рассматривается в узких рамках – деятельность индивидуального предпринимательства. Однако принципы предпринимательской деятельности могут и должны использоваться и в государственном (общественном) секторе экономики.

Не вдаваясь в подробности, можно говорить о *двух видовых формах предпринимательской деятельности*: частной и государственной¹.

*Государственное предпринимательство*², есть форма осуществления хозяйственной деятельности, при которой принятие стратегических решений в отношении целей и способа предпринимательской деятельности принадлежит государству, а использование ее результатов имеет не частный характер. Реализуется государственное предпринимательство через:

а) государственные органы управления, которые уполномочены (в соответствии с действующим законодательством) управлять государственным имуществом (государственное предприятие) или б) органами местного самоуправления (муниципальное предприятие).

Частное предпринимательство есть форма осуществления предпринимательской деятельности, основывающейся на частной собственности и осуществляющаяся частными лицами в своих интересах. Это

¹ Имеется в виду не столько тот факт, что государство выступает в качестве предпринимателя, сколько обстоятельство, что государственные или общественные предприятия функционируют на принципах предпринимательства.

² По некоторым оценкам, государству принадлежит до половины всех имеющихся в стране активов, в том числе более или менее крупные пакеты акций в приватизированных предприятиях.

наиболее распространенная форма предпринимательства, имеющая многовековую историю, содержательным моментом которой является улучшение собственного хозяйственного положения. В некоторых случаях интересы частного предпринимательства могут противоречить интересам общества.

По способу организации частное предпринимательство может иметь индивидуальную, коллективную и корпоративные формы.

Характерным признаком частного предпринимательства является социально-экономическая неоднородность его носителей. Реализовываться предпринимательская деятельность может на базе: а) личного труда – предприниматель без образования юридического лица или членов его семьи – фермерство, группы физических лиц – кооперативы; б) посредством применения наемного труда – коммерческие организации. Экономическая мотивация для них тоже будет разной для индивидуального и семейного предпринимателя – получение дохода, а для коммерческой организации получение прибыли.

Конечно, каждый из этих видов – государственное и частное предпринимательство – имеет свои отличительные признаки, но основные принципы их осуществления во многом совпадают. И в том, и в другом случае занятие такой деятельностью предполагает инициативность, инновационный подход, комбинирование факторов производства в условиях конкуренции. Схожей является и типология обоих видов предпринимательства.

Основное отличие государственного предпринимательства от частного состоит в том, что государство ставит перед своими предприятиями, помимо коммерческих, определенные социально-экономические цели. Рыночные показатели результатов деятельности (прибыльность и рентабельность) не являются для них универсальным критерием эффективности, поскольку их цель часто формируется под влиянием государственной политики и соответствует оптимальности участия государства в предпринимательской деятельности.

У государственного предпринимательства существуют свои специфические потенциальные источники сверхприбыли, обусловленные относительно крупными размерами госпредприятий, авторитетом и экономической мощью государства. В этой связи на первый план выходят не столько рисковые моменты (в максимальной мере представленные в малом предпринимательстве), сколько такие факторы, как:

- 1) значительные и стабильные объемы закупок сырья, материалов, комплектующих и т.п., предполагающие льготные параметры оплаты и скидки;
- 2) доступность кредитов на особо выгодных условиях;
- 3) экономия на масштабах производства;
- 4) широкие возможности получения нового оборудования, включая лизинговые;
- 5) устойчивая сеть деловых связей, приобщенность к источникам исчерпывающей информации о потенциальных рынках сбыта, партнерах, в том числе зарубежных.

Эти преимущества государственных коммерческих предприятий как субъектов рыночных отношений могут являться основой для снижения их индивидуальных издержек по сравнению с общественными и тем самым – для извлечения сверхприбыли.

Конечно, можно говорить о коллективном, семейном и ином предпринимательстве, но все это будут производные от двух указанных форм.

1.3. Сущность предпринимательства - инновации

Сущность предпринимательства как особой формы хозяйствования не возможно раскрыть, не уяснив его содержания сути его носителя. Проблемы носителя предпринимательства связаны с различиями в трактовках самого понятия «предпринимательство».

Предприниматели, согласно определению Й. Шумпетера, – это хозяйственные субъекты, функцией которых является, осуществление новых комбинаций и которые выступают как *активные субъекты предприятия*¹. При этом Й. Шумпетер полагает, что традиционное ограничение круга предпринимателей только лишь «самостоятельными субъектами» (частными лицами), в принципе, неверно. К предпринимателям следует относить всех, кто выполняет названную функцию, в том числе работников организации, а также и тех, кто реализует инновационную функцию импульсивно, эпизодически: экономистов, финансистов, юристов, консультантов и пр.

Статусный аспект идентификации предпринимателя Й. Шумпетером, не только не принимается в расчет, но представляется Шумпетеру принципиально неверными². Существенным оказывается только функциональный аспект идентификации. В качестве предпринимателя признается только, лицо осуществляющее инновацию (новую комбинацию), и оно перестает быть таковым, как только учрежденное им «дело» начинает дальше функционировать как стабильная система.

Предпринимательство, по мнению Й. Шумпетера, не может рассматриваться как профессия, т. к. в этом статусе невозможно находиться длительное время³. Также весьма условным является и идентификация предпринимателей как класса – данная группа не имеет собственной классовой

¹ Шумпетер Й. Указ. соч. С. 169-170.

² «Право собственности на промышленное предприятие или вообще на любое «имущество» не является для нас существенным признаком предпринимателя» (Шумпетер Й. Указ. соч. С. 170). «Не только крестьяне, ремесленники, представители свободных профессий, порой причисляемые к «предпринимателям», но и «фабриканты», «промышленники» и «коммерсанты», всегда попадающие в эту группу, с нашей точки зрения, вовсе не обязательно являются «предпринимателями» (Шумпетер Й. Указ. соч. С. 171).

³ «...предприниматель, остающийся таковым" на протяжении десятилетий, встречается так же редко, как и коммерсант, который никогда в жизни не бывал хоть немного предпринимателем» (Шумпетер Й. Указ. соч. С. 174).

позиции, правда, предпринимателей отличает особый *стиль жизни*¹.

Особенностью предпринимателей как общественной группы является ее принципиальная немногочисленность. Предприниматели – это особый тип склонных к инновационной деятельности людей, которых всегда меньшинство. Большинство никогда не является способным к инновационной деятельности².

Анализируя природу носителя предпринимательства, мы видим, что в зависимости от предпринимаемых в качестве существенных черт предпринимательства, определяется и его субъект. Если новаторство, то менеджеры, а если риски, то собственники.

С развитием корпоративного предпринимательства, которое принципиально отличается от классического тем, что если в эпоху традиционного капитализма предприниматель (владелец капитала) был ключевой фигурой экономического поля, то теперь держателей акций, по мнению Дж. Гэлбрейта, отстранила от процесса управления «техноструктура» – высший менеджмент и специалисты, организующие деятельность предприятия³. При этом власть в эффективно функционирующей корпорации, практически, не принадлежит одному человеку, что было характерно для предшествовавших эпох. Напротив, потребности управления корпорацией требуют распределения власти между достаточно большим числом представителей менеджеров.

По своим деловым качествам, ценностям, корпоративным нормам поведения менеджеры представляют собой противоположность индивидуальным предпринимателям. Им чужды индивидуализм, жесткость, способность рисковать, соперничество и властолюбие. Напротив, им присущи стремление работать «в команде», коллективизм, осознание ценности сотрудничества. Принципиально отличны и интересы предпринимателей и менеджеров. Индивидуальный владелец капитала, как правило, стремился к получению максимальной бильного дохода и гарантии сохранения своего социального положения. Поэтому в процессе управления корпорацией высший менеджмент стремится отстранить владельцев капитала (акций) от процесса принятия решений, обосновывая данную тенденцию их некомпетентностью.

Таким образом, высший менеджмент, (по Дж. Гэлбрейту - техноструктура), функционально фактически заменил предпринимателей эпохи традиционного капитализма. Более того, процесс этот зашел так далеко, что если на начальном этапе формирования «нового индустриального общества» представители техноструктуры стремились; подражать своим обладающим капиталом боссам, то ныне этого уже не наблюдается. «Можно почти с уверенностью сказать, что стремление рядиться в тогу классического предпринимателя – это явление, уходящее в прошлое. Молодое поколение администраторов приемлет тот факт, что они работают в рамках организации, и вытекающие отсюда требования, относящиеся к их поведению. Сознание взаимной зависимости в этой среде налицо»⁴.

¹ Шумпетер Й. Указ. соч. С. 175.

² Шумпетер Й. Указ. соч. С. 177-183.

³ Гэлбрейт Д. Экономические теории и цели общества.-М., 1976.-С. 118-120.

⁴ Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.1969.С138

Таким образом, в новых экономических условиях мы наблюдаем рассредоточение предпринимательской функции в процессе развития производства и, как следствие усложнение предпринимательской функции.

Современные условия хозяйственной деятельности, требуют не просто специальных знаний и специализации функций, но и рассредоточения самой предпринимательской функции в виде расчленения процесса принятия решений. В корпоративном предпринимательстве часть решений, в том числе стратегического характера, передана высшему менеджменту, в деятельность которой собственник вмешивается в случае крайней необходимости. Параллельно создается сложный механизм контроля за деятельностью управленцев, причем как со стороны собственника, так и со стороны общества. В свою очередь часть управленческих функций передается администрацией на более низкие этажи управления, что сопровождается созданием сложных систем стимулирования и контроля. В результате формируется достаточно жесткий механизм контроля за деятельностью всех участников, а предпринимательская функция становится все более распыленной и регулируемой. Кого же в этом случае мы можем назвать субъектом предпринимательства?

Быть носителем предпринимательства – значит обеспечивать реализацию фундаментальной функции предпринимательства, т.е. ключом к решению данного вопроса является характер реализации предпринимательской функции, а не персонификация какого-либо признака предпринимательства, пусть даже доминирующего. В случае, когда пучок правомочий в отношении принятия решений сконцентрирован у собственника, то непосредственным носителем предпринимательства будет он. Когда же такой пучок рассредоточен по разным уровням управления, и реализация предпринимательской функции становится возможной только при условии мобилизации усилий всего коллектива, тогда предпринимательство становится делом коллективной деятельности, носителем которой выступает коммерческая организация¹. Принятие коммерческой организации в качестве носителя современного предпринимательства отнюдь не означает изменения его природы или содержательной стороны, а свидетельствует всего лишь об изменении модели осуществления предпринимательства².

Рассредоточение предпринимательской функции в виде распределения процесса принятия решений и вовлечение в предпринимательский процесс все большего числа участников является объективным условием современного предпринимательства. *Предпринимательство становится делом коллективной деятельности, а его носителем выступает коммерческая организация.* В связи с этим распределение прав собственности является объективным процессом и условием эффективного осуществления предпринимательской деятельности.

¹ Варнеке Х.Ю. Революция в предпринимательской культуре – М., 1999 С. 182-190

² Тарануха Ю.В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике.- М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003.-368 с.

Поскольку важнейшие, с точки зрения осуществления предпринимательства, составляющие пучка прав собственности (организация и ликвидация предприятия, постановка целей, право окончательного контроля, право на остаточный доход) закрепляются за собственником, то, независимо от организационной формы осуществления предпринимательства, ее следует понимать как деятельность, реализующуюся, посредством управления в интересах собственника. Эффективная предпринимательская деятельность невозможна без мотивации наемных работников.

Мотивация – процесс направленный на побуждение человека к деятельности, результатом которой является достижение личной, коллективной или общественной цели – важнейшая составляющая организации современного предпринимательства.

Практически все предшественники Й. Шумпетера видели в качестве ведущих мотивов предпринимательской деятельности прибыль. Й. Шумпетер одним из первых представил развернутую трактовку неэкономических мотивов предпринимательства и выделил три основные группы таких мотивов¹:

1) стремление иметь «свою империю» – быть полновластным господином в собственном предприятии, которое предприниматель сам конструирует и сам строит и которое, в случае успеха, полностью отвечает его запросам, потребностям, ценностям.

2) воля к победе – возможность в рамках собственного «дела» доказать собственную состоятельность, проявить мужество, ум, стойкость в борьбе с конкурентами и другими факторами среды, реализовать себя как личность.

3) радость творчества – возможность заниматься любимым делом, полностью соответствующим индивидуальным интересам и установкам, возможность видеть конкретные результаты собственных усилий. При этом ключевыми в мотивации предпринимателя являются не факторы результата деятельности (полученный доход, общественное признание, статус и т. п.), а факторы процесса предпринимательской деятельности (поиск нового, возможности для проявления личностных качеств, борьба и преодоление препятствий на пути к успеху и т. д.)

Мотивация участников предпринимательской деятельности в коммерческой организации, как одна из функций и методов управления является ситуационным фактором внутренней среды предпринимательской организации. Аспекты ее решения могут быть разными: контроль и стимулирование, управление в т.ч. и предпринимательская культура и т.п.

Экономическая мотивация, как фактор развития предпринимательства, представляет собой процесс согласования экономических целей, которые ставят перед собой и предприниматели и наемные работники при организации и ведении производственно-хозяйственной деятельности.

Формой участия субъекта предпринимательской деятельности в хозяйственной деятельности является его *экономическая активность* –

¹ Шумпетер Й. Указ. соч. С. 193

целесообразная деятельность человека в экономических процессах, направленная на получение «чистой» (т.е. превышающей затраты) выгоды.

Поскольку экономические процессы в рыночной экономике – это результат множества актов выбора человеком способа достижения «чистой» выгоды, то соответственно в случае отсутствия выбора будет наблюдаться и отсутствие рыночной экономики. Здесь следует остановиться на том, что рыночное понимание «выбора выгоды» шире, чем только желание денежной выгоды (прибыли). Под этим термином понимается и возможность выбора сферы приложения капитала, сферы и формы конкуренции, выбора при изобилии предложения – словом выбора по всему набору возможностей, предоставляемых рыночной экономикой ее участнику и прежде всего – потребителю.

Как известно, рыночная экономика базируется на таких основополагающих принципах ¹:

1. Экономическое самоопределение личности. Это – основа основ рыночной организации общественного производства, ибо означает право на личную свободу человека, самостоятельное улучшение своей жизни. Этот принцип создает и постоянно обеспечивает (и воспроизводит) равные шансы на рыночную активность для всех участников рыночной экономики и условие раскрытия творческого потенциала. Экономическое самоопределение личности это право человека на экономическую самостоятельность во всех ее формах, в том числе и на предпринимательскую.

2. Право быть собственником всех видов имущества. Собственность в условиях рыночной экономики – это не гарантия беззаботного существования, а бремя имущественной ответственности за результаты коммерческого использования своей собственности, это необходимость ее постоянного рыночного воспроизводства. Право быть собственником возможно при гарантии обществом защиты, поддержки и равноправия всех видов и форм собственности, право на коммерческое применение объектов собственности и доходов от такого применения.

3. Равенство экономических прав любых юридических и физических лиц на ведение хозяйственной деятельности способно постоянно воспроизводить необходимое условие рыночной организации производства – ее открытость, многосекторность и обусловленную этим конкуренцию.

4. Экономическая свобода товаропроизводителя, выражается в его праве на самостоятельное определение объема и структуры своего производства, ассортимента продукции и объема ее реализации, установление цены на нее и выбора партнеров. Любая попытка внеэкономического ограничения экономической свободы товаропроизводителей противоречит природе рыночной экономики.

5. Распространение коммерческих принципов по «вертикали» и по «горизонтали», когда все сферы и все уровни экономики «пронизаны»

¹ Современная экономика. Общедоступный учебный курс. Ростов н/Д.: изд-во «Феникс», 1998 – С.23-26

рыночными отношениями и взаимодействующие по единым рыночным правилам.

6. *Свободное ценообразование*¹. Одновременное воздействие на цену множества ценообразующих факторов (затраты труда и производства, издержек обращения, спроса и предложения, доходов и объема инвестиций) придает ценам ту непредсказуемость, которая и превращает рынок в повседневный экзамен и бесконечное состязание между всеми участниками экономического процесса. Именно эта непредсказуемость вынуждает товаропроизводителей к постоянному совершенствованию организации производства, минимизации его затрат, повышению качества, новаторству и риску.

7. *Наличие рынков труда, товаров и капиталов*, движение которых придает необходимый рыночной экономике импульс.

8. *Государственное регулирование рыночной экономики*, включающее следующие главные направления: стабилизацию производства («налоговая и инвестиционная политика»); финансирование научно-технического прогресса («политика научно-целевых программ»); дотацию социально значимых отраслей («инвестиционная политика»); выравнивание уровней экономического развития различных регионов («региональная экономическая политика»); государственную поддержку конкуренции («политика демонополизации»); оздоровление денежной системы («финансовая и антиинфляционная политика»); преодоление чрезмерной имущественной дифференциации населения («политика доходов»).

9. *Система социальной защиты* – главное средство ослабления неизбежных негативных социальных последствий рыночной экономики.

Система социальной защиты включает три главных направления: регулирование доходов предпринимателей посредством их налогового перераспределения; гарантию заработной платы наемных работников с помощью законодательного утверждения минимальной заработной платы как обязательной базы оплаты труда; защиту уровня жизни населения путем индексации заработной платы и других фиксированных доходов.

Если рассматривать экономическую активность человека, осуществляющую в рамках экономического процесса с точки зрения функционального подхода то мы видим, что *форма проявления экономической активности есть предполагаемые (до востребования) возлагаемые (в момент вступления) или исполняемые (в ходе, в течение экономического процесса) функции, функциональные обязанности.*

Осуществление экономической активности человека возможно в двух ипостасях: в качестве наемного работника, и в качестве предпринимателя и каждая из них имеет свои особенности. Нас же в рамках рассматриваемой проблемы интересует именно предприниматель, как субъект предпринимательской активности.

¹Административное назначение цен допускается только в нерыночных секторах экономики (наука, образование, здравоохранение, оборона, экология и др.).

Предпринимательская способность субъекта предпринимательства не ограничивается энергией предпринимательской активности и обязательно дополняется образованием, опытом, знаниями, навыками и умениями предпринимателя. Однако без *самоорганизации* – умения совершать последовательные, логически связанные и целенаправленные действия, на реализацию основной предпринимательской функции – новации – предприниматель состояться не может т.е. функция субъекта предпринимательства напрямую связана с самоорганизацией.

К основным, исходным положениям самоорганизации относятся:

генерирование идеи;

планирование, т.е. трансформация идеи в товар (работу, услугу);

принятие предпринимательского решения о реализации предпринимательского проекта;

создание предприятия, как имущественного комплекса, в рамках организационно-правовой формы и определение статуса своего участия в реализации предпринимательского проекта;

инвестирование (финансовое обеспечение предпринимательского проекта);

управление предприятием

оценка эффективности предпринимательской деятельности.

Предпринимательская идея представляет собой выявленный возможный интерес фирмы-производителя, имеющий видимые очертания какой-либо конкретной экономической формы. Выявление такого интереса может осуществляться посредством совмещения возможностей предпринимателя с потребностями рынка, или, наоборот, путем совмещения потребностей рынка с возможностями предпринимателя.

Выступая в качестве особого вида экономической активности, предпринимательство на начальном этапе связано, только, лишь с идеей – результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму.

Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного фактора. Инновация¹ – нечто, воспринимаемое как новое, как нововведение. Нововведение – процесс, в ходе которого изобретение или открытие доводится до стадии практического применения и начинает давать экономический эффект, новое приложение научно-технических знаний, внедрение нового производственного метода или применение новой формы организации бизнеса, обеспечивающих рыночный успех, запуск в производство нового продукта, Под новшеством понимается новая система управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий – это тоже инновационные моменты.

В предпринимательстве принято рассматривать два основных элемента:

новаторскую инновационную деятельность как предпринимательскую функцию;

действия предпринимателя как носителя и реализатора данной функции

¹ От англ. Innovation – введение нового.

(рис. 1.3).

Новаторская инновационная деятельность как последовательная цепь событий от новой идеи до ее реализации в конкретном продукте или технологии и дальнейшее распространение нововведения представляет собой следующие этапы.

Первый – отбор новых идей, знаний, новых продуктов, услуг, операций, принципов организации, как результат законченных научных исследований (фундаментальных и прикладных), опытно-конструкторских разработок, иные научно-технические результаты, т.е. *новаций*.

Вторым является *внедрение*, введение новации в практическую деятельность, т.е. нововведение (инновация).

Третьим этапом является диффузия инноваций, под которой подразумевается распространение уже однажды освоенной, реализованной инновации, т.е. применение инновационных продуктов, услуг или технологии в новых местах и условиях.

Идеи могут быть как собственные, так и заимствованные.

Генерирование собственных идей или заимствование чужих – предполагает создание *предпринимательского проекта*, в котором разработан алгоритм действий предпринимателя.

Обязательной составной частью предпринимательского проекта является технико-экономические обоснования (бизнес-план) трансформации идеи в предприятие, позволяющее реализовать идею. Поскольку в основе любой идеи всегда лежит конкретный продукт (товар, работа или услуга) который может быть востребован рынком, то в случае если на рынке предлагаемый продукт не востребован, то соответственно и идея будет не реализована. Для определения востребованности продукта идеи и состоятельности проводятся экспертные оценки. После генерирования предпринимательской идеи, на первом этапе предприниматель экспертирует свою идею на предмет совместимости идеи с возможностями предпринимателя самостоятельно.

В случае невозможности совместить требования, соответствующие характеру и качеству идеи, со своими возможностями, предприниматель принимает решение об отказе реализации собственными силами и прорабатывает варианты коммерческого использования предпринимательской идеи.

В случае если первая экспертная оценка идеи положительна, то, как правило, для второй экспертизы приглашаются внешние эксперты. В этом случае изучается деловая среда, на предмет совместимости предпринимательской идеи с внешней средой и возможные формы ее реализации (индивидуальное предпринимательство, создание предприятия, интрапренерство и т.д.).

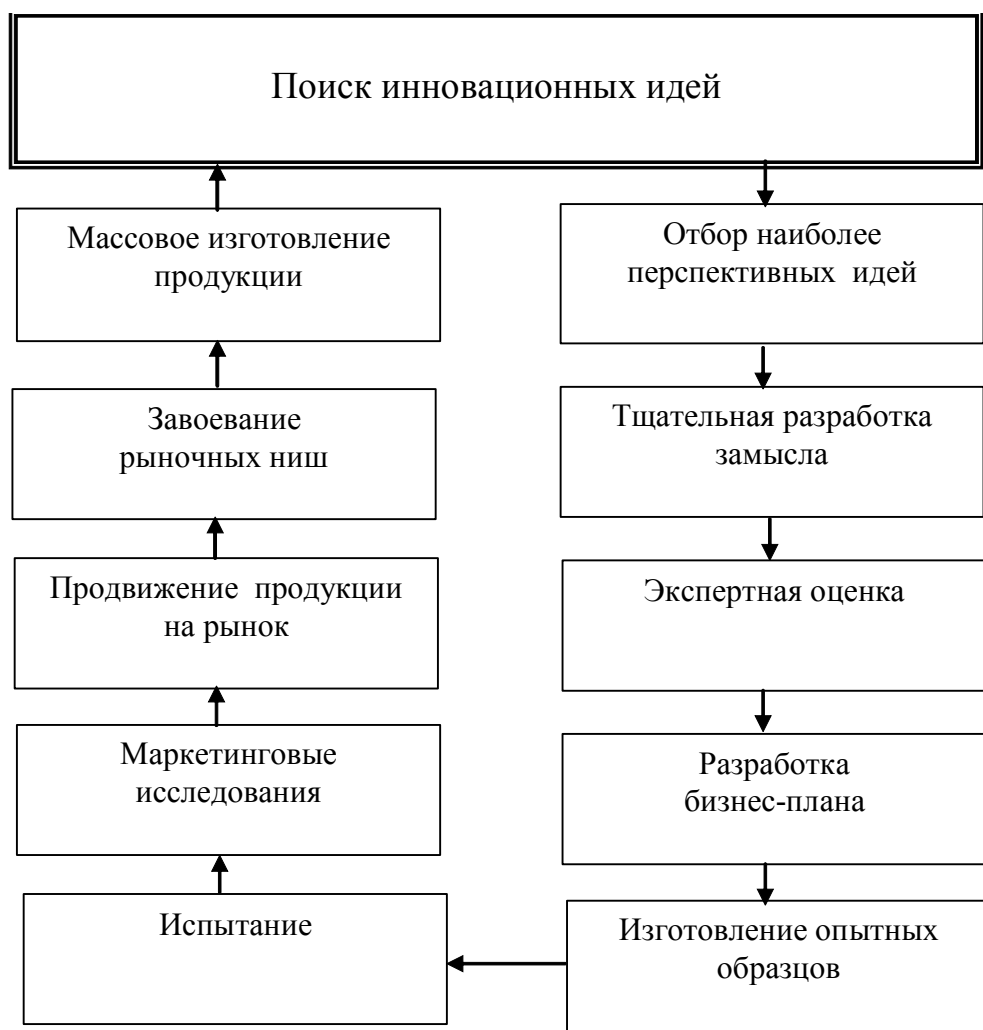


Рис. 1.3. Действия предпринимателя при разработке новшеств

В случае выхода на рынок, предприниматель затрагивает чьи-то интересы, поэтому всегда необходимо просчитывать риски присущие как предпринимательской идее, так и процессу ее реализации в конкретной внешней среде предпринимательской деятельности. О сути предпринимательских рисков, факторах и методах снижающих риск рассматривается в 2.3.

Для *принятия предпринимательского решения* необходимо иметь информацию о соотношении на конкретном рынке между спросом и предложением продукта который заложен в предпринимательском проекте. Выявление соотношения между спросом и предложением продукта дает возможность предпринимателю принять решение о целесообразности реализации идеи. Если анализ показывает, что спрос на данный товар превышает предложение, то составляется бизнес – план с точными расчетами потребностей в ресурсах и выявление эффекта от реализации экспериментальной идеи.

После определения размера первоначального (стартового) капитала т.е. тех финансовых вложений без осуществления которых процесс реализации идеи не возможен, осуществляется выбор инвестора.

В случае, когда предприниматель реализующий предпринимательскую идею является инвестором то сложностей в выборе организационно-правовой формы коммерческой организации не предвидится. Если же инвестор привлекается со стороны, то необходимо согласовать степень участия предпринимателя и инвестора, а также их статус. В случае необходимости, оценивается интеллектуальный капитал (в виде предпринимательской идеи) вкладываемый в создание предприятия. Далее определяется форма инвестирования ресурсов, выявляются потребности в формировании оборотного и основного капитала и оценка инвестиционного проекта.

Перед принятием предпринимательского решения о реализации рассматриваемой идеи обязательно проводится экспериментальная оценка полученной информации. В случае психологического убеждения предпринимателя в адекватности имеющейся информации предприниматель принимает решение на ментальном уровне, о целесообразности реализации идеи. Но возможны и другие решения: отказ от использования идеи или отсрочка начала реализации проекта до решения определенных условий или обстоятельств.

Последовательность вероятных действий предпринимателя от зарождения идеи до принятия предпринимательского решения отражена на рис. 1.4.

Далее предприниматель реализует бизнес-план, с соблюдением очередности определенных им действий. Создание предприятия предполагает формирование условий, наличие которых позволяет предпринимателю реализовывать свою идею. Одной из форм образования основных средств является лизинг.

Создание предприятия предполагает необходимость профессионального управления им. В случае если предприниматель сам выполняет эти функции, то он выступает в качестве менеджера. Чаще всего предприниматель выполняет функции технического руководителя, а руководство предприятием передается профессиональным, наемным менеджерам.

Соизмерение затрат и результатов позволяет оценить эффективность работы предприятия. В сопоставлении этих факторов закладывается экономическая суть хозяйственной деятельности. Как известно *прибыль определяет уровень достижения поставленной цели, а она определяется разностью дохода от продажи продукции (работ, услуг) и затрат на их производство и сбыт*, поэтому реализация предпринимательской идеи предполагает управление затратами как средство достижения предпринимателем высокого экономического результата. Управление затратами не сводится только к снижению затрат, а распределяется на все элементы управления организацией.

Любая предпринимательская деятельность должна быть эффективной по определению. Эффективность любой деятельности принято выражать с помощью отнесения результата к затратам. Целевая ориентация такого отнесения: максимизировать результат, приходящийся на единицу затрат.

Основным принципом измерения эффективности является взаимосвязь цели и конечного результата предпринимательской деятельности.

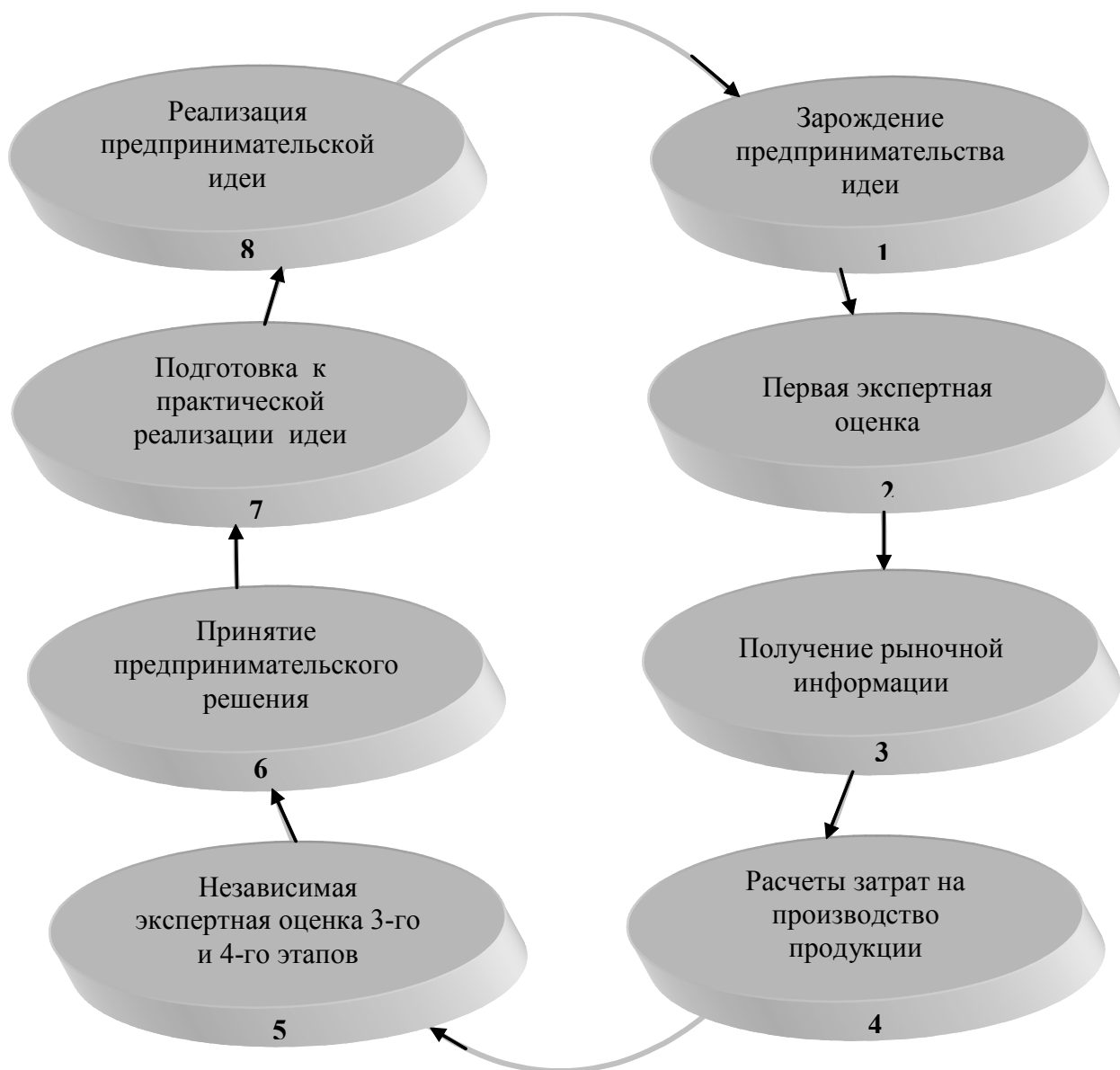


Рис. 1.4. Жизненный цикл предпринимательской идеи

Поскольку результат предпринимательской деятельности всегда связан с ее целью, атрибутом которой является стимулирование и удовлетворение спроса общества на конкретный продукт (товары, работы и услуги), то соответственно объектами предпринимательской деятельности являются изготовленная продукция, выполненная работа или оказанная услуга, т. е. то, что может удовлетворить чью-либо потребность и что предлагается на рынке для приобретения, использования и потребления.

Товары и услуги, являющиеся продуктом предпринимательства, охватывают самый обширный спектр вещей, предметов, видов деятельности, в которых нуждаются люди, семьи, фирмы, государство. Это могут быть

потребительские товары и услуги, средства производства, материальные и духовные ценности, информация, валюта, деньги, ценные бумаги, строительные и ремонтные работы, словом, все, на что потребители предъявляют спрос, за что они готовы выкладывать деньги.

1.4. Цели и задачи субъектов предпринимательской деятельности

Понятие «цель» на первый взгляд кажется понятным без дополнительного объяснения, имеющее, казалось бы, самоочевидный смысл, в действительности относится к числу сложных категорий социологии, философии, экономики, управления

Цель – идеальное мысленное предвосхищение результата предпринимательской деятельности. Это предмет устремления, заранее намеченный конечный замысел, ожидаемый результат действия предпринимателя, то во имя чего он работает. Родоначальник стратегического планирования и управления Игорь Ансофф определяет цель как критерий успеха или неудачи предпринимателя.

Цели направляют и регулируют предпринимательскую деятельность, поскольку вся ее деятельность направлена на их достижение¹.

Процессы постановки и достижения, целей у предпринимателей постоянно сменяют друг друга рис. 1.5.

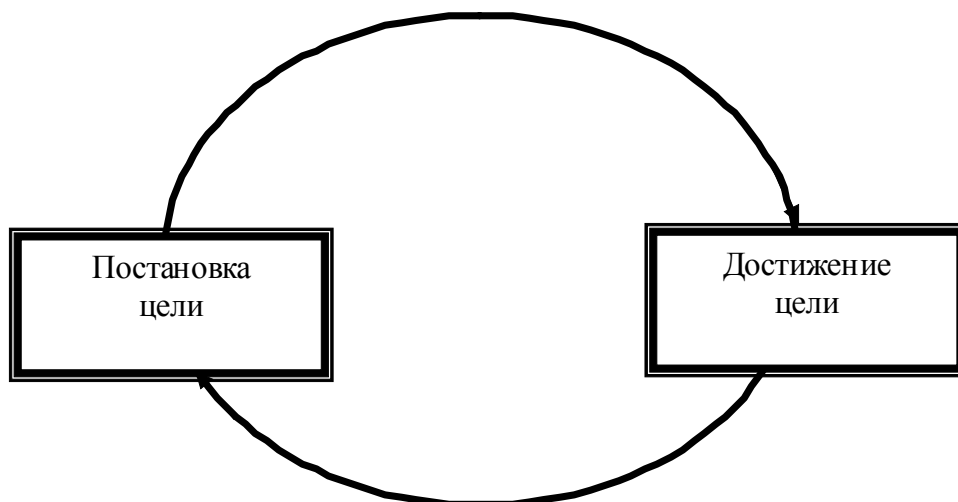


Рис. 1.5. – Постановка предпринимательских целей

¹ Существует такое утверждение: счастье это стремление к значительным целям, но не обязательно их достижение. Это высказывание можно применить и к некоторым предпринимателям, которые, видя цель впереди уже счастливы, реализация этих целей для них необязательна.

Новая цель для предпринимателя это стимулирующий фактор¹. Однако, большей части предпринимателей необходимо признание достижения их успеха, они способны принимать на себя всю вину за неудачи.

Основным вопросом, который должен разрешить предприниматель, является определение целей своей предпринимательской деятельности.

Если цели не определены, то их установление служит одной из самых главных и трудных задач управления предпринимательской деятельностью, составляющих предмет целеполагания. В этом случае формирование целей предпринимательской деятельности представляет первичную цель управления этой деятельностью, что наиболее ярко проявляется в планировании хозяйственной деятельности организации инвестиционного и финансовых процессов, управления затратами.

Главная цель предпринимательской деятельности, которая обусловлена самой сущностью предпринимательства, заключается в стимулировании и удовлетворении спроса общества на конкретные потребности его членов (региона, страны). Однако это не единственная цель предпринимательства и помимо нее существует целая система различных целей (в том числе и частных, но не менее важных).

Главная цель предпринимателя – максимизация его возможностей удовлетворять комплекс социально-экономических потребностей предпринимателя в условиях неопределенности, она конкретизируется под влиянием внешней среде, исходя из возможностей внутренней среды и из его прошлого, а также из выполняемых предпринимательской единицей (ПЕ) функций.

Для того чтобы сохранить жизнеспособность и эффективность ПЕ, предприниматель должен ставить перед собой определенные цели точно так же, как он это делал до его создания. Эти цели могут быть различны. Наиболее типичными являются.

Цели развития ПЕ заключаются в изменении количественных параметров и качества функционирования ПЕ для перевода в желаемое, более благоприятное состояние, характеризуемое лучшими значениями целевых показателей. Цели развития могут состоять в определении финансируемого ее уровня качества и эффективного производства, выхода на определенный уровень производства и потребления, удовлетворения потребностей потребителей.

Цели поддержания ПЕ в достигнутом ею состоянии возникают в условиях, когда надо закрепить это состояние потому, что оно удовлетворяет предпринимателя, либо вызвано опасностью ухудшения этого состояния, которую надо предотвратить.

Цель выхода из не желаемого состояния или цели дальнейшего спада, обеспечение выхода из кризиса характерны для ситуации, когда параметры, показатели функционирования ПЕ существенно ниже нормативного уровня, не

¹ «Рефлекс целей есть основная форма жизненной энергии каждого из нас. Жизнь только того прекрасна и сильна, кто всю жизнь стремится к постоянно достигаемой, но никогда не достижимой цели. Вся жизнь, все ее улучшения, вся ее культура делается людьми, стремящимися к поставленной ими в жизни цели» (И.П. Павлов, русский ученый-физиолог).

удовлетворяют, целевым установкам предпринимателя и запросам потребителей, значительно хуже состояние аналогичных объектов. Целью предпринимателя в этой ситуации является преодоление спада, недопущения показателей предельно допустимого уровня, в стабилизации социально-экономической обстановки и создание предпосылок подъема.

Наряду с этим достаточно общими, глобальными целями возможны и вполне реальные более узкие, локальные цели, распространяющиеся на отдельные сферы, виды не только предпринимательской, но и социальной деятельности связанные с решением частных проблем, осуществлением проектов, программ.

Например, в качестве целей могут быть:

накопление денежных средств для завоевания новых рынков и развития производства;

улучшение социальных условий сотрудников ПЕ

оптимизация спроса покупателей на продукцию ПЕ

оказание помощи в улучшении этических и моральных норм общества, улучшение культуры потребления и т.д.

Как правило, такие локальные ограниченные цели, подчинены и входят в состав перечисленных выше общих целей предпринимателя, соответствующих общественным целям.

Но цели ПЕ, не едины и не всегда совпадают с целями учредителей, менеджеров и коллектива. Более того, может наблюдаться противоречивость целевых устремлений внутри ПЕ, что наиболее типично в предпринимательстве. Несовпадение и противоречивость интересов людей, являющихся членами ПЕ может привести и приводит к разрушительным для ПЕ последствиям.

Наиболее опасны в этом отношении расхождения целей предпринимателя и членов коллективов ПЕ прикрываемые демагогическими заверениями предпринимателей о том, что они действуют в интересах коллектива. Истинные цели предпринимателя оказываются при этом завуалированными, скрытыми, ПЕ теряет целевую ориентацию и вместо того, чтобы организовать и ориентировать ее на достижение единых целей, вносят дезорганизацию¹, приводят к низкой эффективности функционирования, а то и к деструкции², банкротству ПЕ.

Решающим условием развития ПЕ является единство, не противоречивость целей предпринимателя и членов коллектива ПЕ. Естественно, что достижение полного соответствия целей не представляется возможным. Но должны существовать гармония интересов, определенный уровень совпадения целевых установок всех участников предпринимательской деятельности, переход за пределы которых недопустим.

Цели предпринимателей зависят от внешней среды, а выбор внешней среды выбирается предпринимателем в зависимости от целей.

¹ От лат. *destructivus* – разрушительный, неплодотворный.

² От фр. *desorganisation* – нарушение порядка, дисциплины, нормальной деятельности.

Цели любой ПЕ (т.к. в ней протекают социально-экономические процессы) существенным образом связаны с потребностями людей и их удовлетворением. Любой экономический субъект, начиная от индивидуального предпринимателя, МП и завершая экономикой страны, функционирует, действует во имя потребления различных людей. Как известно, потребность – это нужда, необходимость в потреблении, использовании определенного количества товара и услуг, обеспечивающих жизнедеятельность приносящих людям удовлетворение их желаний. В конечном счете – именно *удовлетворение количественно и качественно видоизменяющихся потребностей людей, всего населения и составляет главную цель экономики а, следовательно, и предпринимательской деятельности.*

Цели ПЕ, (за исключением корпоративных структур) имеют ограниченный временной горизонт. Например, для предпринимателя, реализующего идею по выпуску инновационной продукции, цель которой поднять предпринимательскую организацию до уровня, при котором ее можно будет выгодно продать (чтобы воплотить в жизнь другую предпринимательскую идею), временной горизонт ограничен моментом продажи или слияния, так как после этого появляется новые ресурсы и новые перспективы.

Цели могут быть краткосрочными и долгосрочными.

Долгосрочные – это те цели, которые решают в течении длительного периода времени. Поэтому долгосрочные цели, направленные на поддержание и увеличение рентабельности должны подкрепляться решениями об обеспечении ресурсами таких долгосрочных потребностей, как исследования и разработка (НИОКР), создание новых производственных площадей и приобретение оборудования, обучение персонала.

Если бы поведение предпринимателя определялось исключительно ближайшими целями, подобного рода затраты были бы не оправданы. Поэтому важно, чтобы долгосрочные цели, направленные на поддержание и увеличение рентабельности, устанавливались по окончании краткосрочного периода развития.

Ближайшие и долгосрочные цели дают оценку товарно-рыночным возможностям в свете тенденций в отрасли и в экономике. Но в жизни присутствуют и непредвиденные обстоятельства, вероятность которых может быть относительно низка, но воздействие на рентабельность ПЕ – огромно. Это влияние может быть как негативным, приводящее к катастрофическим последствиям (война в Ираке принесла значительные потери для фирм которые в эту страну вложили инвестиции), так и позитивным открывающее перед ПЕ широкие перспективы, так, например дефолт в 1997 г. «сыграл на руку», например, производителям сухих строительных смесей.

Страхование может уменьшить риск, а новаторство осуществить «прорыв». Для этого необходимо поставить еще одну цель – гибкость ПЕ. Гибкость может быть внешней, которая достигается применением диверсификационной модели товарно-рыночных инвестиций, минимизирующей последствия и гибкость внутренняя, выражающаяся в ликвидности ресурсов ПЕ.

Любая цель как критерий успеха (или неудачи) состоит из трех элементов:

некоего *атрибута* призванного проверять выполнение критерия, *средства измерения* или масштаба, для оценки величины атрибута и задачи определенного значения, масштаба, которого стремиться достичь ПЕ.

Если взять основную цель предпринимательской единицы ее *атрибутом* – *стимулирование и удовлетворение спроса общества на конкретные потребности его членов, то средством измерения будет норма прибыли на всем временном горизонте, а задачей – оптимизация этой нормы.*

Прибыль является оценкой успеха и психологическим стимулом предпринимателя, показателем эффективности использования ресурсов и оценки инвестиционных возможностей, и соответственно источником развития предпринимательства. Именно по этому предпринимателю необходимо сосредоточить свои усилия на тех факторах, которые производят прибыль (а не на самой прибыли).

Для достижения целей определяются и решаются конкретные задачи предпринимательской деятельности в рамках текущей или перспективной политики ПЕ, которая определяет направление и методы осуществления предпринимательской деятельности, ее стиль. Все это обеспечивает эффективное поведение ПЕ в сложившихся или меняющихся условиях окружающей среды.

Задачи предпринимательской деятельности и их решение, способствующие достижению поставленных целей, можно разделить на три направления. *Первое направление* – это комплекс задач, решение которых обеспечивает успех инновационной деятельности предпринимателя, *второе направление* – это комплекс задач, решение которых формирует эффективность предпринимательской деятельности, которая осуществлялась или же только стала осуществляться, *третье направление* – предпринимательская деятельность должна быть не только эффективной, но и справедливой. Это происходит тогда, когда реализуется второе направление.

Прибыль является критерием того, насколько хорошо предприниматели удовлетворяют запросы клиентов. Как правило, чем выше прибыль, тем лучше удовлетворены потребности покупателей, и наоборот, чем ниже прибыль, тем меньше довольны покупатели. Увеличение нормы прибыли, например, требует решения комплекса таких задач, как обеспечение процесса производства необходимыми факторами производства; поиск источников финансирования; анализ выживаемости фирмы в меняющихся условиях конкуренции; удовлетворение потребностей покупателей или клиентов; увеличение объема продаж; оптимизация использования всех ресурсов; разработка маркетинговых стратегий; выбор поставщиков; выбор партнеров по бизнесу; повышение ликвидности фирмы; разработка мероприятий по охране окружающей среды и т.д.

Убеждение в том, что прибыль является единственной целью предприятия, является сомнительным и мало способствует его развитию. *Основной проблемой предпринимателя является получение им достаточного дохода от использования ресурсов, а не максимизация прибыли.* Не менее важным

моментом в постановке задач является определение нормы возврата инвестиций в качестве средства измерения рентабельности.

Для того чтобы поставить перед собой разумные цели, предприниматель должен сначала оценить собственные силы и способности, определить наиболее эффективное направление своей деятельности. Самооценка – это творческий процесс при постановке целей, так как она может открыть перед предпринимателем интересные возможности завоевания новых рынков, сокращения или расширения номенклатуры продукции. Метод постановки целей с учетом собственных возможностей основывается на следующих положениях:

в высококонкурентной экономике успех сопутствует в основном тем предпринимателям, которые работают на очень высоком профессиональном уровне, так как быть средним производителем почти так же рискованно, как и быть плохим;

предприниматель должен способствовать формированию спроса на свою продукцию, привлекая новых покупателей (при условии, что выпускаемая продукция хорошего качества);

продукция, работы или услуги могут быстро устаревать, но высокая репутация сохраняется годами.

После постановки целей предприниматель должен решить, каким образом лучше всего добиться их осуществления. Для этого он разрабатывает план действий, заключающийся в следующем:

детальная разработка последовательных шагов достижения каждой цели;

закрепление ответственности за осуществление каждого шага за предпринимателем или другой ключевой фигурой;

определение контрольных сроков каждого шага.

План действий предназначен для осуществления задуманного. *Без такого плана, способного вдохнуть жизнь в поставленные предпринимателем цели, они теряют смысл.* Планированию предпринимательской деятельности посвящена глава.

Глава 2

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЗДАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ

2.1 Внешняя и внутренняя среда субъектов предпринимательской деятельности

Под предпринимательской средой (ПС) понимается наличие условий и факторов, воздействующих на предпринимательскую деятельность и требующих принятия управленческих решений для их устранения или приспособления.

ПС представляет собой интегрированную совокупность объективных и субъективных факторов, позволяющих предпринимателям добиваться успеха в реализации поставленных целей и подразделяется на внешнюю, как правило, не зависящую от самих предпринимателей, и внутреннюю, которая формируется непосредственно самими предпринимателями.

Внешняя среда предпринимательства представляется сложным гетерогенным¹ образованием, охватывающим широкий круг элементов, взаимосвязанных как с фирмой – субъектом предпринимательской деятельности, так и между собой, образующие своеобразное системно – организованное «пространство», в котором функционируют и развиваются процессы, ограничивающие или активизирующие предпринимательскую деятельность. Чтобы раскрыть структуру внешней среды предпринимательства следует обратиться к характеру взаимоотношений, складывающимся между субъектом предпринимательства и средовыми элементами. В этом случае можно выделить ряд элементов, которые не подвержены непосредственному управляющему воздействию со стороны фирмы и не могут адекватно реагировать на ее поведение в силу косвенного, не опосредованного воздействия. Например, предприниматель не в состоянии оказать прямое влияние на характер деятельности фирм – конкурентов, однако формируя качество производимых товаров, реализуя определенную ценовую политику, проводя мероприятия, способствующие укреплению своего имиджа и общественного признания, оно создает определенные условия конкуренции, учитываемые всеми организациями, конкурирующими на рынке. Предпринимательская система, таким образом, оказывает ощутимое влияние на всех участников процесса конкуренции, распространяемое косвенным путем с помощью инструментов маркетингового воздействия. Такое влияние улавливается рынком и требует адекватного реагирования со стороны его различных субъектов.

¹ От гр. heterogenes – неоднородный по составу.

Элементы внешней среды, поддающиеся косвенному воздействию со стороны системы предпринимательства, могут быть объединены в устойчивую и достаточно однородную совокупность с помощью критерия, выражающего характер воздействия (опосредованное). Эта совокупность может характеризоваться как отдельная группа элементов внешней среды – *микроокружающая среда*.

Изучая микроокружающую среду, важно помнить, что она не только испытывает некоторое влияние со стороны конкретной предпринимательской организации и адекватно реагирует на его поведение на рынке, но и оказывает заметное формирующее влияние на стиль и характер предпринимательской деятельности. Микроокружающая среда как - бы находится в фокусе рыночных процессов, отражающем наиболее существенные рыночные колебания. Ее элементы пребывают в состоянии постоянного взаимовлияния, когда каждый из них способен обуславливать изменения в поведении другого, но и вынужден приспособливаться к этим изменениям.

Вместе с элементами микроокружающей среды во внешней среде предпринимательства отражается влияние факторов, имеющих более “жесткий” характер. Эти факторы (их можно назвать факторами макроокружающей среды) носят ограничивающие, а иногда и стимулирующие свойства, но в любом случае, – свойства, проявляющиеся в одном направлении от элемента среды к конкретной предпринимательской организации.

Важнейшей особенностью таких факторов является отсутствие возможности для какого-либо воздействия на них со стороны отдельных субъектов рынка, и наоборот – необходимость в приспособлении к формируемым ими условиям. Безусловно, в общетеоретическом плане, вряд ли правомерно говорить о полном отсутствии возможности для воздействия на какие-либо факторы, так как все элементы социально-эколого-экономических систем находятся в единстве и динамической взаимосвязи. Можно говорить лишь об очень незначительном воздействии, практически не имеющем проявления в практике предпринимательства, и которым можно пренебречь при решении конкретных управленческих задач. Так, например, нельзя не отметить влияние предпринимательства, как явления, и предпринимателей, как его представителей, на характер правовой и нормативной базы. Предприниматель высказывает предпочтение той или иной форме государственного устройства, обладающей нормативно - правовыми рычагами, участвует в создании определенного общественного мнения, наконец, отдает свой «голос» представителям той или иной политической платформы, но вряд ли можно утверждать, что его позиции и действия могут иметь существенное, формирующее значение. Более целесообразен и плодотворен прогноз и учет государственно-регулируемых правовых процессов, чем попытки их приспособления к собственным интересам. Факторы макросреды, таким образом, образуют некий ограничительный сегмент, требующий изучения со стороны предпринимательских структур и активного приспособления.

Макроокружающая внешняя среда включает широкую совокупность элементов: природных, демографических, экономических, экологических,

научно - технологических, законодательных, национальных и т.д. Они имеют различный характер и социально - экономическую природу и оказывают различное воздействие на тот или иной вид производственной и предпринимательской деятельности.

Чтобы выделить факторы, обуславливающие параметры конкретного предпринимателя, необходимо располагать научно обоснованной классификацией, отражающей структуру макрофакторов. В основу такой классификации могут быть положены пять крупных групп элементов, отражающих различные стороны социально - экономических взаимоотношений (рис. 2.1).

Каждый из этих элементов обладает собственной многокомпонентной структурой. Группа, объединяющая *научно - технические элементы* отражает уровень научно - технического развития, накладывающий технические и технологические ограничения на конкретный вид предпринимательства. Так, в условиях российского рынка заметно ограничивающее влияние уровня развития информационных технологий, охватывающее практически все области предпринимательской деятельности.

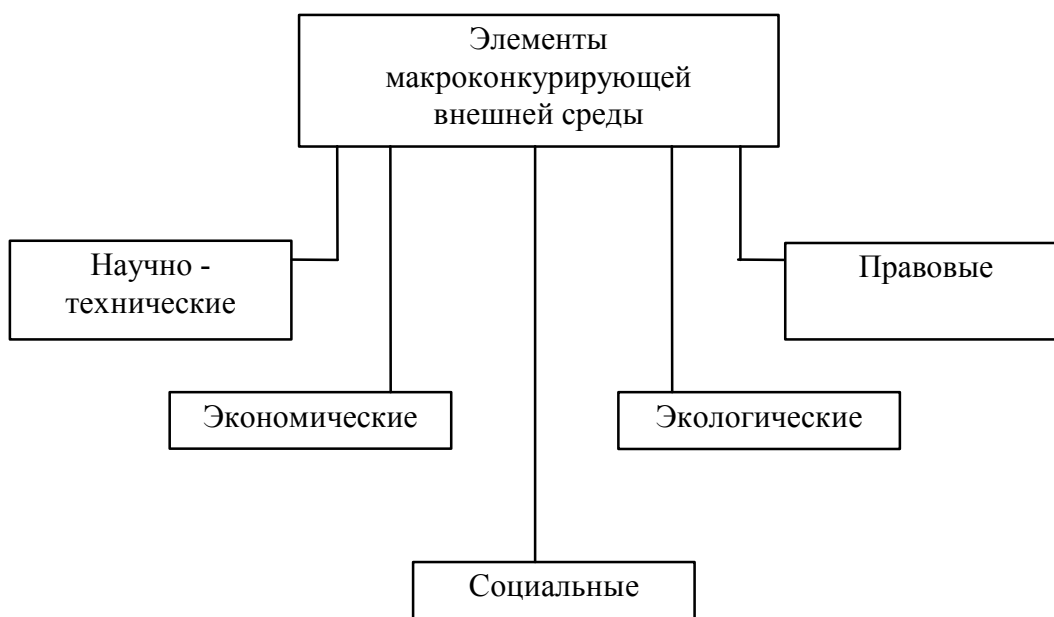


Рис. 2.1. Структура элементов макроокружающей внешней среды

Экономические элементы обуславливают, в первую очередь, объем денежных средств, которые потребитель может направить на рынок конкретного товара и которые формируют условия спроса и емкость данного рынка. Действие этих элементов определяет и структуру спроса, включающую различные виды товаров, соответствующих потребительским предпочтениям и доступных по цене.

Экономические факторы макросреды охватывают и сформировавшийся рынок труда, наличие свободных рабочих мест и, следовательно, избыток или недостаток рабочей силы, что влияет на уровень заработной платы работников.

К числу экономических факторов можно отнести особенности развития производственной сферы. При этом важно рассматривать два аспекта развития производственного базиса: отраслевой и региональный. В отраслевом аспекте изучается производственная, технологическая и организационная иерархия отраслевой структуры, ее ретроспективная динамика и перспективы. В региональном – требуется изучение характера размещения производительных сил и конкретных объектов производственной инфраструктуры, определяющих структуру предложения в границах конкретного региона, особенности материально - технической базы производственных процессов, оказывающих влияние на показатели эффективности производственной и всей предпринимательской деятельности. Учитывая особенности российского рынка, важно выделить в качестве особого структурного элемента производственно - транспортную инфраструктуру, ее мощность, протяженность, техническую оснащенность, а также действующие тарифы на перевозки.

Экономическая ситуация формируется под влиянием политических факторов. Способы управления экономикой и обуславливаемая ими экономическая обстановка являются, в какой - то мере, отражением политических целей и задач, решаемых правительственными органами. Политические факторы иногда рассматривают как самостоятельные средоборазующие факторы, однако их влияние на условия конкретного бизнеса проявляются обычно посредством других факторов, в частности – экономических, накладывающих четко очерченные ограничительные рамки на многие параметры предпринимательской деятельности.

Политическая ситуация оказывает влияние на другие факторы внешней среды: социальные, правовые, экологические. Наибольший «политический импульс» испытывает на себе *правовая среда*. Виды законов и других правовых актов являются, как правило, следствием политических процессов, лоббирования и общественно-политическим давлением. Правовые документы любого вида всегда являются «жесткими» и однозначными ограничителями предпринимательства.

Политические факторы оказывают влияние на экологическую ситуацию, в частности – в виде протекционизма по отношению к общественным движениям в области борьбы за сохранение и восстановление окружающей среды. Таким образом, политические факторы распространяют свое влияние, минуя несколько ступеней – с помощью экономических, правовых или иных характеристик. При этом можно допустить их отсутствие в представленной структуре элементов, где выделены те, что находятся в непосредственном контакте с предпринимательским звеном и реально формирующем границы ее деятельности.

Расширенную совокупность элементов объединяют *экологические факторы*. Выражающие взаимоотношения между обществом и природой, они включают три самостоятельные подгруппы элементов:

- природно-климатические;
- природно-ресурсные;

природоохранные.

Природно-климатические факторы выражают особенности географического местоположения потребительского рынка и удовлетворяющие его спрос предпринимательской структуры. Важно отметить, что требуют учета оба вида таких факторов, так как природные условия, в которых функционирует потребитель и предприниматель могут не совпадать.

Природно-ресурсные факторы связаны с наличием, объемом, качеством и условиями использования всех видов природных ресурсов, используемых в предпринимательской деятельности. В их числе: природное сырье, запасы воды, топлива, энергии.

Природоохранные компоненты выражают степень загрязнения экосистемы, окружающей территорию потребительского рынка, включающей все ее компоненты. Влияние природоохранных факторов выражается как в фиксированной степени экологического загрязнения, так и в форме, обуславливающей тип общественного поведения в отношении экологических проблем.

С точки зрения современной социально - этической потребности наиболее пристального внимания заслуживают *социальные элементы* макроокружающей внешней среды. Их группа, пожалуй, наиболее многочисленна. Пытаясь дать расширенную характеристику ее структуре, экономической природе и характеру воздействия на предпринимательскую деятельность, можно выделить две подгруппы:

элементы, имеющие материально-вещественную форму выражения;

элементы, не имеющие такой формы.

В первой подгруппе представлены конкретные объекты социальной инфраструктуры конкретного рынка. К числу таких объектов можно отнести широкую совокупность систем и сетей, обеспечивающих жизнедеятельность индивидуума, их групп и общества в целом. Это – объекты инженерного обеспечения, культурно - бытовой сферы, общественного транспорта, охраны общественного порядка, регионального и местного управления. Их наличие и отсутствие формируют условия для определения способа ведения предпринимательской деятельности, ее масштабов и территориальной специфики. Так, например, при отсутствии широкой и разнообразной эффективно функционирующей инфраструктуры, затруднительно или практически невозможно развитие некоторых видов бизнеса (туристической деятельности, производство бытовых услуг, некоторые виды строительного производства).

Ко второй подгруппе относятся элементы так называемой социально - духовной среды. Именно они формируют психологический климат, общественные предпочтения, вкусы и пристрастия.

В социально-духовной среде можно выделить исторические традиции, присущие территориальному образованию, в границах которого концентрируется целевой сегмент потребителей, этические нормы, тип общественного устройства, мировоззрения и нравственные устои. К социально - духовной среде можно отнести национальные, расовые, религиозные

особенности потребителей, обуславливающие специфику социального поведения и образа жизни.

Социальные элементы внешней среды формируют социальный базис предпринимательства в форме инфраструктурных объектов и спроса потребителей конкретных товаров. Эти же элементы приобретают особое значение при решении проблем конкуренции, определении конкурентоспособности фирмы на рынке. Известно, что наиболее действенными методами конкурентной борьбы являются ценовые и неценовые методы. При этом к неценовым методам относятся повышение качества товара и совершенствование его параметров, наиболее значимых для потребителя. Однако, по мере развития рынка, активизации предпринимательской деятельности и постепенного удовлетворения спроса на различные товары ставится задача использования дополнительных методов конкуренции. К числу таких методов можно отнести конкуренцию, основанную на укреплении имиджа и общественном признании фирмы производителя. Такие методы наиболее эффективны в рамках предметной (маркетинговой) конкуренции, когда товары, присутствующие на рынке близки или полностью идентичны по качественным характеристикам или высокая платежеспособность целевого рынка отодвигает на задний план ценовые факторы.

Конкурируя на основе имиджа, являющегося самостоятельной социально - психологической характеристикой, фирма концентрирует внимание на социальных (а точнее – социально – духовных) компонентах, на основе которых строится программа формирования общественного мнения по отношению к фирме, ее склонности и стремлению к решению общественных задач, предпринимательской этике и общей культуре. Реализация подобной программы обеспечивает создание дополнительных конкурентных преимуществ, объективно необходимых в активной конкурентной среде.

Внутренняя среда предпринимательства охватывает широкий круг элементов представляющих совокупность внутренних условий функционирования предпринимательской организации и полностью зависит от предпринимателя. Когда речь идет о внутренней среде предпринимательства, то имеется в виду:

наличие капитала (как собственного, так и инвестированного);

выбор объекта предпринимательской деятельности и организационно-правовой формы хозяйственной деятельности;

организационная структура организаций;

рациональность и эффективность предпринимательской деятельности и т. д.

Когда речь идет о внутренней среде предпринимательской организации то подразумевается ее структура, охватывающая не только управленческий механизм, направленный на оптимизацию научно-технической и производственно-сбытовой деятельности, но и на совершенствование технологий реализуемых процессов, с помощью которых предпринимательская активность (энергия), материалы и информация преобразуется в конечный продукт предпринимательской организации.

При формировании внутренней среды предпринимательства обычно

выделяют две ее составляющие: ситуационные факторы и элементы внутренней среды.

Элементы внутренней среды – это составные части предприятия, необходимые для достижения целей. Основные элементы внутренней среды представлены на рис. 2.2.

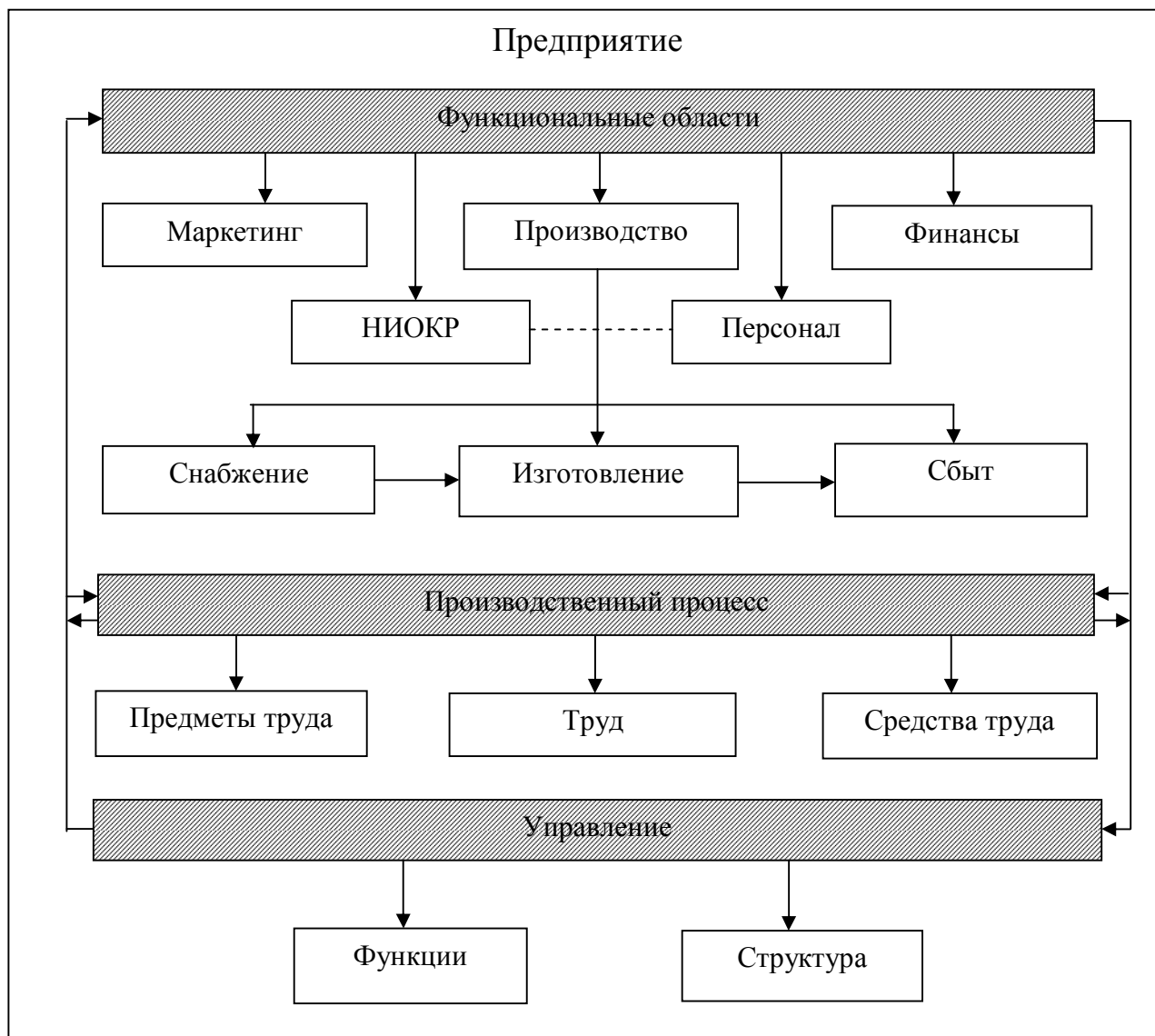


Рис. 2.2. Основные элементы внутренней среды¹

Ситуационные факторы внутренней среды предпринимательской организации – это внутренние переменные, которые создаются предпринимателем исходя из анализа внешней среды и используются для определения граничных условий функционирования предпринимательской организации. К основным ситуационным факторам относятся:

цели предпринимательства;

¹ Асаул А.Н. Предпринимательская деятельность в строительном комплексе.- СПб.: Экономические науки, 1996.

этика и культура предпринимательской деятельности;
внутрифирменное предпринимательство (интрапренерство).
Рассмотрим их.

2.2. Исследование влияния факторов внешней и внутренней среды сетевых объединений

В неоклассической экономической теории процесс преобразования исходных ресурсов в готовый продукт осуществляла автономная юридически экономическая организация (предприятие). В современных условиях изменяется видение базовой модели предприятия. Она заменяется моделью кооперации и интеграции. Такая модель характеризуется тем, что в поведении предпринимательских объектов выявляется тенденция к кооперации производства и корпоратизации предприятий¹. Устойчивость этой тенденции позволяет утверждать, что важнейшими элементами рыночной экономики новейшего периода выступает совместное функционирование бизнес-единиц в рамках предпринимательских сетей. Исследуем факторы, вызывающие потребность и целесообразность их формирования.

Для изучения сложных объектов и проблем их функционирования и развития служит системный подход и системный анализ. Данный подход к исследованию объекта представляет собой конкретизацию материалистической теории познания и позволяет формализовать на определенных принципах процесс анализа, подготовки и обоснования путей решения выявленных проблем. Он позволяет лучше понять происходящие процессы функционирования бизнес-единиц и причины их вхождения в предпринимательские сети, дать их формализованное описание. Для регулирования процесса формирования и функционирования предпринимательских сетей необходим переход от частных эмпирических зависимостей и связей к созданию и формализации логического описания общей картины объекта во всей ее сложности и взаимообусловленности.

Системный подход позволяет проводить анализ всех совокупных факторов процесса и выявить их влияние в целом и его отдельных параметров на степень достижения поставленной цели. Состояние системы определяется свойствами основных ее элементов, ее возможностью функционировать для достижения поставленной цели в ответ на входной импульс.

Бизнес-единица представляет собой производственную систему:

- динамичной, так как ее состав и параметры, ее элементы (количество и их характеристики) меняются во времени;
- искусственной, созданной людьми;

¹ Авдашева С. Б., Дементьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // Российский экономический журнал №1, 2000. Асаул А. Н., Батрак А. В. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе. – СПб.: Изд_во АСВ, СПбГАСУ, 2001.

- открытой, связанной с внешней средой;
- стохастической, так как ее поведение можно предсказать с некоторой вероятностью.

Все объекты, явления, процессы, в том числе и протекающие в рамках социально-экономических систем различного уровня взаимосвязаны и влияют друг на друга, поэтому рассматривая бизнес-единицу необходимо учесть влияние среды на объект и объекта на среду. В общем виде функционирование бизнес-единицы можно представить в виде:

$$P_{б.е.} = F (B_{б.е.}; П_{б.е.}) \quad (2.1)$$

где

$P_{б.е.}$ – результат функционирования бизнес-единицы;

$П_{б.е.}$ – потенциал бизнес-единицы (его внутренняя среда);

$B_{б.е.}$ – состояние внешней среды, внешних условий ее функционирования.

Внешняя среда бизнес-единицы может характеризоваться двумя группами параметров: параметрами микросреды, непосредственно влияющих на производственно-хозяйственную деятельность бизнес-единицы; параметрами макросреды, влияющих косвенно. Внешняя среда формирует входной импульс системы, воспринимает реакцию системы на входной импульс, воздействует на ее состояние. Внешняя среда, как известно, – это специфические, экономические, социальные условия и законы, нормы, правила, обычаи, потребности, возможности, определяющие предпринимательскую деятельность в данное время и в заданном месте. Она определяет условия предпринимательской деятельности и наличие необходимых для нее ресурсов: человеческих, материальных, информационных и т.д.¹

Внешняя макросреда характеризуется следующими укрупненными группами элементов: социально-экономической политикой государства ($B_{с.э.}$); научно-техническим уровнем (достижения) ($B_{н.т.}$); демографической обстановкой ($B_{д.}$); уровнем нравственности и культуры ($B_{к.н.}$); уровнем общего и специального образования ($B_{об.}$).

Опыт становления рыночной экономики в России позволяет выявить следующие основные тенденции изменения факторов внешней среды предпринимательской деятельности:

- положительного изменения фактора ($B_{р.д.}$) связаны с отработкой и дальнейшим совершенствованием законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность;
- положительного изменения фактора ($B_{р.т.}$), связанного с увеличением (незначительным) платежеспособного спроса;
- отрицательной динамики фактора ($B_{к.с.}$), связанной с формированием конкурентной среды, с ростом конкуренции;
- отрицательной тенденции изменения фактора состояния сырьевых ресурсов ($B_{р.с.}$), связанное с увеличением их стоимости и стоимости их

¹ Завлин П. Н., Васильев А. В., Кноль А. И. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов. – СПб.: Наука, 1995.

транспортировки;

- отрицательной тенденции изменения параметров рынка трудовых ресурсов ($V_{т.р.}$), связанное с ухудшением их качества и стоимости;
- положительной (на перспективу) тенденцией изменения рынка финансов ($V_{р.ф.}$), их большей доступностью и снижения стоимости кредита.

Внутренняя среда бизнес-единицы характеризуется параметрами состояния ее основных элементов, определяющих ее потенциал ($П_{б.е.}$), ее способность функционировать в определенных внешних условиях¹. В качестве основных внутренних факторов бизнес-единицы рассматриваются:

- параметры продукции (товаров, работ, услуг) – $П_{т.}$;
- параметры производства – $П_{п.}$;
- параметры ресурсного обеспечения – $П_{р.}$;
- параметры системы управления – $П_{у.}$;
- параметры системы сбыта – $П_{с.}$;
- параметры, характеризующие финансовое положение – $П_{ф.}$.

Представленные в наборе параметры создают пространство состояния системы. Все параметры (факторы) находятся в определенной взаимозависимости. Рассмотрим, прежде всего, взаимосвязь параметров макро и микросреды, в которой функционирует бизнес-единица².

Так, социально-экономическое положение страны ($V_{с.э.}$) в значительной степени определяет:

- принципы, методы, инструментарий регулирования предпринимательской деятельности, законы, нормы, правила, инструкции и т.д. ($V_{р.б.}$);
- величину и структуру платежеспособного спроса на продукцию системы предпринимательства ($V_{р.т.}$);
- возможности для развития предпринимательства, которые способствуют росту или сокращению количества бизнес-единиц;
- налоговую и таможенную политику в отношении сырьевых отраслей и соответственно влияет на количественные и ценовые параметры сырьевых рынков (топливо, металл, лес и т.д.) ($V_{р.с.}$);
- уровень занятости в стране, регионах, среди людей разных профессий; стоимость рабочей силы, т.е. ситуация на рынке трудовых ресурсов ($V_{т.р.}$);
- наличие финансовых ресурсов в стране и кредитную политику, т.е. состояние рынка финансов;
- ассигнование на развитие науки и техники, т.е. влияет на рынок научно-технической продукции (новых технологий и т.д.) ($V_{н.т.}$).

Уровень научно-технического развития определяет:

¹ Завлин П. Н., Васильев А. В., Кноль А. И. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов. – СПб.: Наука, 1995. Казанский Ю. Н. Строительство в США и России: экономика, организация, управление. Научный центр корпорации «Двадцатый трест». – СПб.: «Двадцатый трест», 1995.

² Келлер Т. Концепции холдинга: организационные структуры и управление. – Обнинск: ГЦПИК, 1998. Куприянова И. В., Михайлушкин А. И. Об особенностях предпринимательской деятельности в строительстве. Экономическая политика в области жилищного строительства в условиях рыночных отношений. – СПб.: СПбГИЭА, 1994. Удалов В. П. Малый бизнес как экономическая необходимость: В 2 кн. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.

- состояние рынка научно-технической продукции, наличие новых идей, технологий, разработок, товаров и т.д. ($V_{p.n.t.}$);

- возможности создания новых бизнес-единиц, базирующихся на реализации новых разработок и т.д. ($V_{k.c.}$).

Демографическая ситуация в стране (V_d) влияет на:

- структуру платежеспособного спроса ($V_{p.t.}$), на состояние рынка трудовых ресурсов ($V_{t.p.}$).

Состояние нравственности и культуры общества ($V_{н.к.}$):

- на метод регулирования бизнеса ($V_{p.б.}$), на состояние трудовых ресурсов ($V_{t.p.}$).

Направленность, структура, качество и стоимость образования ($V_{o.б.}$) влияет на:

- состояние рынка трудовых ресурсов ($V_{t.p.}$).

Факторы внешней среды определенным образом влияют на параметры внутренней среды, определяющие потенциал предприятия:

- на финансовый потенциал бизнес-единицы ($\Pi_{ф.}$) влияет налоговое, таможенное законодательство и т.д. ($V_{p.б.}$);

- на технологические возможности бизнес-единицы влияют состояние рынка научно-технической продукции ($V_{p.n.t.}$) и рынок финансов ($V_{p.ф.}$);

- на потенциал продукции ($\Pi_{п.}$) влияет состояние рынка научно-технической продукции ($V_{p.n.t.}$); финансовые возможности ($\Pi_{ф.}$); доступность сырья ($V_{p.c.}$);

- на кадровый потенциал предприятия ($\Pi_{к.}$) влияет рынок трудовых ресурсов ($V_{t.p.}$);

- на управленческий потенциал предприятия ($\Pi_{у.}$) влияет рынок трудовых ресурсов ($V_{t.p.}$) и рынок научно-технической продукции ($V_{p.n.t.}$).

Проведенный выше анализ показывает взаимосвязь и значительную взаимообусловленность факторов внешней и внутренней среды (рис.2.3).

Для лучшего понимания проблем, стоящих перед бизнес-единицами, и определения путей их решения автором проведен анализ тенденции изменения параметров внешней и внутренней среды их функционирования¹.

Анализ проводился на экспертной основе. В качестве экспертов выступали тридцать предпринимателей – менеджеров, которые ответили на вопросы специальной анкеты. Состояние отобранных выше факторов внешней среды оценивалось следующим образом:

- удовлетворяющие требованиям благоприятности бизнесу (У);

- не удовлетворяющие требованиям благоприятности бизнесу (Н).

¹ Читинская П. Методологические проблемы стратегического планирования развития интегрированных корпоративных структур // Российский экономический журнал №9, 2000. Экономико-математические методы и модели планирования и управления. – М.: Знание, 1993.

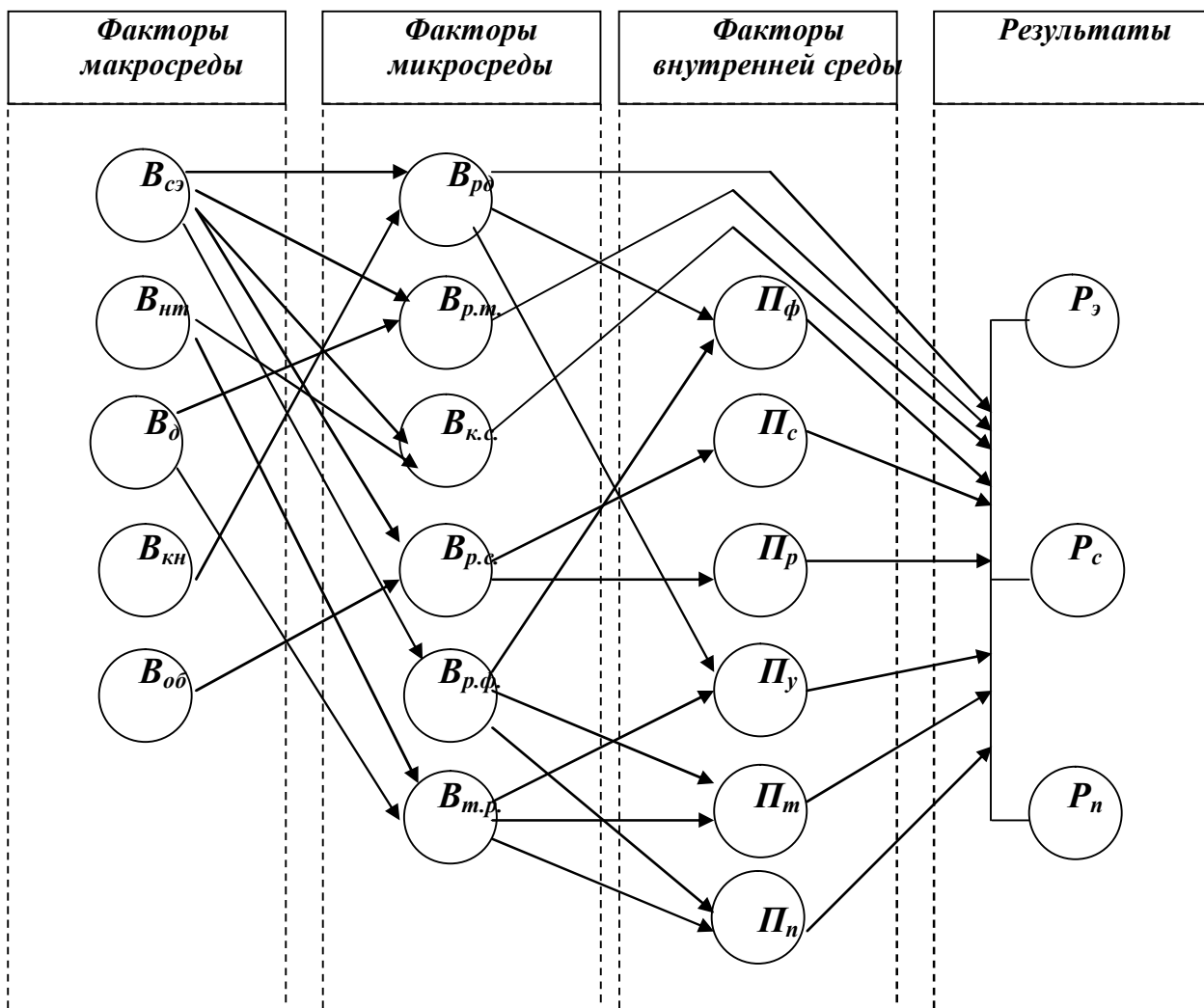


Рис.2.3 Взаимосвязь параметров внешней, внутренней среды и результатов функционирования бизнес-единицы

Тенденции изменения факторов внешней среды оценивались:

- положительно для бизнеса (П);
- отрицательно для бизнеса (О);
- без изменений (стабильность) (С).

Изменения внешней макросреды обусловлены следующим:

- положительной тенденцией экономики государства ($B_{с.э}$);
- положительным изменением научно-технической сферы;
- появлением новых научных разработок, новой технологии (НОУ-ХАУ);
- отрицательными тенденциями изменения демографической обстановки: уменьшением численности и старение населения;
- сохранением низкого уровня нравственности и культуры.

Результаты экспертного анализа тенденций изменения факторов внешней макро и микросреды бизнес-единиц приводится в табл.2.1.

Таблица 2.1

Оценка (экспертное) состояния и тенденций изменения параметров внешней среды бизнес-единицы.

Факторы внешней среды	Условное обозначение	Оценка состояния	Оценка тенденций изменений
Социально-экономическое положение в стране	В _{с.э.}	У	П
Научно-технический уровень развития	В _{н.т.}	У	П
Демографическая обстановка	В _{д.о.}	Н	О
Состояние нравственности и культуры	В _{н.к.}	Н	С
Законы, правила, нормы, регулирующие бизнес	В _{р.б.}	У	П
Состояние рынка товаров и услуг (платежеспособного спроса)	В _{р.т.}	У	П
Состояние конкурентной среды	В _{к.с.}	У	С
Состояние рынка трудовых ресурсов	В _{т.р.}	У	С
Состояние рынка финансов	В _{р.ф.}	Н	П
Состояние рынка сырья	В _{р.с.}	У	О

Внутренние факторы связаны, прежде всего, со степенью прогрессивности продукции, состоянием техники, технологий; с квалификацией работников; с эффективным использованием основных средств производства и их соответствием научно-техническому уровню и т.д.

Экспертная оценка тенденций изменения факторов внутренней среды приводится в табл.2.2.

Таблица 2.2

Оценка (экспертная) тенденций изменения факторов внутренней среды бизнес-единицы

Факторы	Условное обозначение	Оценка состояния	Тенденции
Потребительские свойства товара (услуги)	П _п	Инд.	О
Технологические возможности	П _т	Инд.	О
Кадровый потенциал	П _к	Инд.	Инд.
Управленческий потенциал	П _у	Инд.	Инд.
Финансовый потенциал	П _ф	Инд.	Инд.

Воздействие внешних и внутренних факторов на функционирование бизнес-единицы вызывает необходимость решения двух видов задач:

- повышение эффективности их текущей производственно-хозяйственной деятельности;
- обеспечение эффективности развития на определенную перспективу;
- снижение рисков (опасностей, угроз).

Под воздействием внутренних и внешних факторов возникают определенная дестабилизация, несоблюдение экономических принципов рациональной производственно-хозяйственной деятельности. В этой ситуации перед бизнес-единицей и ее руководством возникают проблемы (рис.2.4).



Рис. 2.4. Экономические проблемы бизнес-единицы

В качестве основных методов снижения производственных издержек можно предложить:

- оптимизацию загрузки производственных мощностей (увеличение сменности, коэффициента загрузки и т.д., сокращения простоев оборудования);
- повышение производительности труда за счет внедрения рациональных трудовых приемов и ликвидации потерь рабочего времени;
- обеспечение оптимального использования всех производственных ресурсов (сырья, площадей, энергии);
- сокращение производственного цикла, незавершенного производства;
- оптимизацию складских запасов;
- повышение качества и сокращение брака.

Снижение управленческих расходов может быть достигнуто за счет:

- рационализации организационной структуры бизнес-единицы;
- рационального разделения и кооперации управленческого труда;
- оптимизации управленческого аппарата;

- автоматизации и компьютеризации управленческого труда.

Возможности решения проблем бизнес-единиц за счет вхождения в предпринимательскую сеть рассмотрены в табл.2.3.

В процессе долгосрочного функционирования бизнес-единиц происходят различного рода изменения параметров организации и внешних условий его существования. Эти изменения происходят как стихийно, так и под регулирующим воздействием органов власти¹.

Под воздействием внутренних и внешних факторов возникают определенные дестабилизации, несоблюдение экономических принципов рациональной производственно-хозяйственной деятельности. В этой ситуации перед бизнес-единицей и ее руководством возникают проблемы. Базовыми факторами их зарождения являются: развитие научно-технического прогресса общества, неравномерное развитие различных отраслей народного хозяйства, снижение нормы прибыли действующего традиционного производства, рост потребностей населения в новых, улучшенных товарах и услугах

Таблица 2.3.

Возможности решения проблем бизнеса за счет вхождения
в предпринимательскую сеть

№	Задачи	Пути решения
1	2	3
1. Проблемы повышения эффективности функционирования бизнес-единиц		
1.1	Снижение производственных издержек	<ul style="list-style-type: none"> - Оптимизация технических возможностей (P_T) на основе производственной кооперации; - Увеличение кадрового потенциала (P_K) и рост производительности труда за счет углубления специализации производства; - Увеличение финансового потенциала (P_F) за счет доступа к финансовым ресурсам партнеров; - Увеличение конкурентоспособности продукции (цены) за счет ее модернизации при участии партнеров, осуществляющих НИР и ОКР.
1.2	Повышение качества управления	<ul style="list-style-type: none"> - За счет разработки и реализации совместной стратегии с партнерами; - За счет централизации отдельных управленческих функций (информационных, бухгалтерских, маркетинговых и др.)
1.3	Повышение эффективности сбыта продукции	<ul style="list-style-type: none"> - За счет вхождения в предпринимательскую сеть сбытовых организаций; - За счет оптимизации сбытовой сети; - За счет кооперации и концентрации сбытовых процессов в рамках предпринимательской сети.

¹ Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация. — СПб.: Лениздат, 1996. Экономико-математические методы и модели планирования и управления. — М.: Знание, 1993. Экономика предприятия и отрасли промышленности. Серия «Учебники, учебные пособия». — 3_е изд., перераб. и доп. — Ростов-на Дону: Феникс, 1999.

1.4	Снижение рисков	<ul style="list-style-type: none"> - При закупке сырья, материалов и комплектующих; - При проведении сбытовых операций.
2. Проблемы эффективного развития бизнес-единицы		
2.1	Создание нового продукта (новых направлений деятельности)	<ul style="list-style-type: none"> - За счет налаживания партнерских отношений с крупными предприятиями, имеющими подразделения НИР и ОКР; - За счет налаживания партнерских отношений с инновационными организациями; - За счет привлечения инвестиций партнеров по предпринимательской сети.
2.2	Модернизация производственной базы	<ul style="list-style-type: none"> - За счет производственной кооперации; - За счет привлечения инновационных организаций (НИИ, КБ, ПБ); - За счет привлечения инвестиций партнеров и совместного финансирования.
2.3	Модернизация, развитие системы сервиса и сбыта	<ul style="list-style-type: none"> - За счет создания объединений, разветвленной системы сервиса и сбыта на основе объединения и оптимизации соответствующих ресурсов партнеров.

Многие современные проблемы развития бизнес-единиц предприятий малого и среднего бизнеса могут успешно решаться за счет концентрации производства, углубления специализации и разделения труда¹

качестве основных методов снижения производственных издержек можно предложить:

- оптимизацию загрузки производственных мощностей (увеличение сменности, коэффициента загрузки и т.д., сокращения простоев оборудования);
- повышение производительности труда за счет внедрения рациональных трудовых приемов и ликвидации потерь рабочего времени;
- обеспечение оптимального использования всех производственных ресурсов (сырья, площадей, энергии);
- сокращение производственного цикла, незавершенного производства;
- оптимизацию складских запасов;
- повышение качества и сокращение брака.

Снижение управленческих расходов может быть достигнуто за счет:

- рационализации организационной структуры бизнес-единицы;
- рационального разделения и кооперации управленческого труда;
- оптимизации управленческого аппарата;

автоматизации и компьютеризации управленческого труда

Вхождение бизнес-единицы в предпринимательскую сеть позволяет оптимизировать экономический потенциал всех участников предпринимательской сети, получить синергетический эффект от объединения их ресурсов.

Вхождение бизнес-единицы в предпринимательскую сеть переносит конкуренцию межфирменную в конкуренцию объединений (сетей).

Ряд фирм участвуют в межфирменных союзах для того, чтобы лишить

¹ Головина А. Н. Методология разработки проблемы специализации и кооперации, производства в условиях трансформируемой экономики // Известия Уральского университета, 1999.

конкурента доступа к ресурсам и создать препятствия для третьей фирмы. При этом необходимо учитывать, что межфирменное сотрудничество целесообразно лишь при сохранении контроля за собственным бизнесом, иначе бизнес-единица может оказаться в ситуации игнорирования ее интересов ради другого (их) участников предпринимательской сети¹.

В современных условиях формируются институты, определяющие базовые свойства и правила взаимоотношений субъектов рыночной экономики².

Одним из основных интегрирующих элементов выступает договор, который юридически обеспечивает выполнение взаимных обязательств в процессе разработки производства и сбыта товаров и услуг.

Предприятие в институциональном аспекте может рассматриваться как целостный экономический субъект, интегрирующий разнообразные социально-экономические процессы с целью обеспечения своего эффективного стабильного развития.

Таким образом, основными предпосылками для вхождения бизнес-единицы в предпринимательскую сеть является наличие проблем, которые наиболее эффективно решаются совместно сетевыми партнерами

2.3. Нестабильность, неопределенность и риск в предпринимательской деятельности.

Родовым признаком предпринимательства является рисковая деятельность, т.е. *риск – постоянный спутник предпринимателя*. И не потому, что предприниматель склонен к риску, а с его нацеленностью на обращение рыночной нестабильности и неопределенности в свою пользу в форме определенного вознаграждения. Последнее и выступает решающим фактором, вынуждающим предпринимателя идти на риск. Поэтому и величина принимаемого им на себя риска напрямую зависит от вероятного увеличения дохода. Коммерческий риск отличается еще и тем, что он основывается на трезвом расчете и учете возможных отрицательных последствий. Стремление к успеху здесь всегда уравнивается хозяйственной ответственностью, степень которой в значительной мере определяет приемлемый для предпринимателя уровень риска – недополучение дохода, несение убытков, потерю собственности.

В современной отечественной хозяйственной практике понятия «риск», «нестабильность», «неопределенность», «анализ рисков», «управление рисками» появились недавно и в большей степени в приложении к финансовому рынку. Лишь последние несколько лет эти понятия объединив накопленный международный опыт и российскую теоретическую базу

¹ Асаул А. Н., Батрак А. В. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе. СПб.: Издво АСВ, СПбГАСУ, 2001.

² Головина А. Н. Методология разработки проблемы специализации и кооперации, производства в условиях трансформируемой экономики // Известия Уральского университета, 1999.

законодательно закреплены¹ и стали обязательной составляющей любого бизнес–плана инвестиционного проекта.

Предпринимательская среда потенциально несет в себе нестабильность и неопределенность в отношении будущих событий и соответственно риск. Первопричиной такого потенциала является нестабильность.

В общем случае, *нестабильность* предполагает переход к неизвестному состоянию, затрагивающему устойчивость какой-либо системы в нашем случае предпринимательской. Шкала колебаний нестабильности достаточно велика, от изменений, результат которых можно предвидеть до изменений совершенно непредсказуемых.

Условия нестабильности являются дестабилизирующими по отношению к предпринимательской деятельности. Причинами нестабильности является непривычное поведение или изменение отдельных элементов предпринимательской среды.

Нестабильность:

приводит к потере устойчивости предпринимательской единицы, соответственно ухудшает количественные значения показателей, ее характеризующих;

изменяет структуру и качественный состав предпринимательской единицы;

ухудшает показатели управляемости предпринимательской единицы;

преобразует предпринимательскую организацию в новую предпринимательскую структуру (делит или ликвидирует ее) согласно принципам самоорганизации.

Нестабильность для предпринимательской организации, предполагает как негативные тенденции и рискованные ситуации, так и возможности для новых уникальных событий которые в свою очередь могут расширить спектр возможных предпринимательских решений.

Признание нестабильности поможет снизить риски и привести к рождению новых предпринимательских идей.

Предпринимательская деятельность осуществляется в условиях наличия той или иной меры *неопределенности*, определяемой следующими факторами:

неполным знанием всех параметров, обстоятельств, ситуации для выбора оптимального решения, а также невозможностью адекватного и точного учета всей даже доступной информации и наличием вероятностных характеристик поведения среды;

наличием фактора случайности, т. е. реализации факторов, которые невозможно предусмотреть и спрогнозировать даже в вероятностной реализации;

наличием субъективных факторов противодействия, когда принятие решений идет в ситуации игры партнеров с противоположными или не совпадающими интересами.

¹ «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования» утверждено: Министерство экономики РФ, Министерство финансов РФ, Государственный комитет РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике № ВК 477 от 21.06.1999г.

Неопределенность – неполнота или неточность информации об условиях реализации предпринимательской деятельности, в том числе связанных с ними затратах и результатах. Неопределенность предполагает наличие нестабильности, при которой результаты действий не обусловлены, а степень возможного влияния этих факторов на результаты неизвестна.

Риск – потенциальная, численно измеримая возможность неблагоприятных ситуаций и связанных с ними последствий в виде потерь, ущерба, убытков, вплоть до банкротства и ликвидации предпринимательской единицы в связи с нестабильностью и неопределенностью, то есть с отдельных элементов предпринимательской среды, неблагоприятными обстоятельствами экономической деятельности, получения непредсказуемого результата в зависимости от принятого хозяйственного решения, действия.

Таким образом, предпринимательская деятельность проходит в условиях нестабильности, неопределенности и рисков и эти категории взаимосвязаны.

В количественном отношении нестабильность и неопределенность подразумевают возможность отклонения результата от ожидаемого (или среднего) значения, как в меньшую, так и в большую сторону. Соответственно, под *риском* в данном контексте понимается вероятность потери части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов и (или) обратное – невозможность получения значительной выгоды (дохода) в результате осуществления определенной целенаправленной деятельности. Поэтому эти три категории, влияющие на предпринимательскую деятельность и реализацию предпринимательской идеи, должны анализироваться и оцениваться совместно.

Предпринимательский риск имеет объективную основу из-за нестабильности внешней среды и неопределенности ее воздействия по отношению к предпринимателю.

С экономической точки зрения предпринимательский риск представляет собой событие, которое может произойти с некоторой вероятностью, при этом возможно три экономических результата (оцениваемых в экономических, чаще всего финансовых показателях):

- отрицательный, т. е. ущерб, убыток, проигрыш;
- положительный, т. е. выгода, прибыль, выигрыш;
- нулевой (ни ущерба, ни выгоды).

Природа нестабильности, неопределенности, рисков и потерь (рис. 2.5) при осуществлении предпринимательской деятельности связана с финансовыми убытками предпринимателя.

Финансовые риски можно объединить в три главные категории: риск локальный (чистый), спекулятивный и глобальный (рис. 2.6).

Локальный (чистый) риск, когда результатом их являются *потери, но нет возможности выигрыша.*

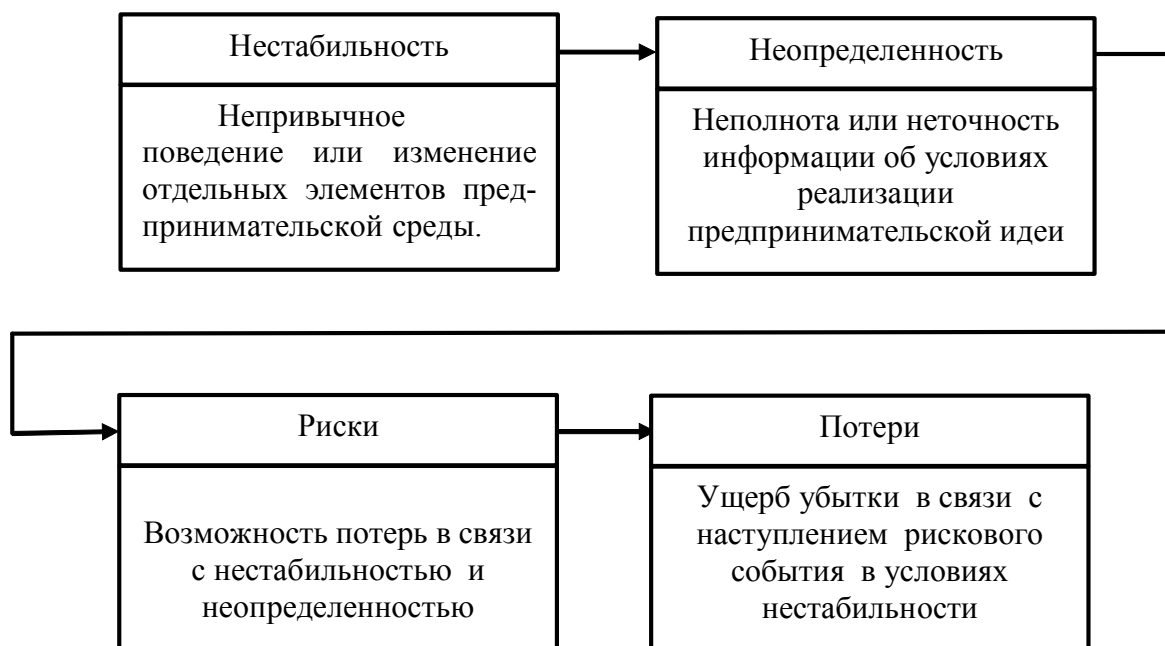


Рис. 2.5. Взаимосвязь категорий:
нестабильность – неопределенность – риски – потери

Локальные риски возникают на уровне предпринимательской единицы. Предприниматель мало, что может сделать для того, чтобы избежать локального (чистого) риска. Так любой предприниматель, имеющий грузовик должен считаться с риском аварии, а если он имеет объект недвижимости – с риском пожара.

Спекулятивный риск. При локальном (чистом) риске предприниматель может терпеть убытки или остаться без прибыли. В случае же спекулятивного риска *предприниматель или выигрывает, или проигрывает.* Например, предприниматель решает вложить капитал в земельный участок в надежде на то, что земля поднимется в цене, но в зоне влияния начато строительство экологически вредного объекта (алюминиевый завод), стоимость земельного участка понижается.

Подобные инвестиции можно квалифицировать как спекулятивные, так как именно предприниматель, а не слепой случай подвергает его риску потерь. Точно так же инвестиции на приобретение обыкновенных акций могут принести или прибыль, или убыток.

Глобальный риск отличается как от чистого, так и от спекулятивного риска своим безличностным характером. Иными словами, *глобальный риск не имеет фаворитов.* Судьба не выделяет какого-то предпринимателя и обходит своим вниманием все остальные. Напротив, глобальный риск в одинаковой мере затрагивает всех участников предпринимательской деятельности. Как правило, он связан с экономическими, политическими, социальными и природными силами, воздействию которых подвержено человеческое общество.

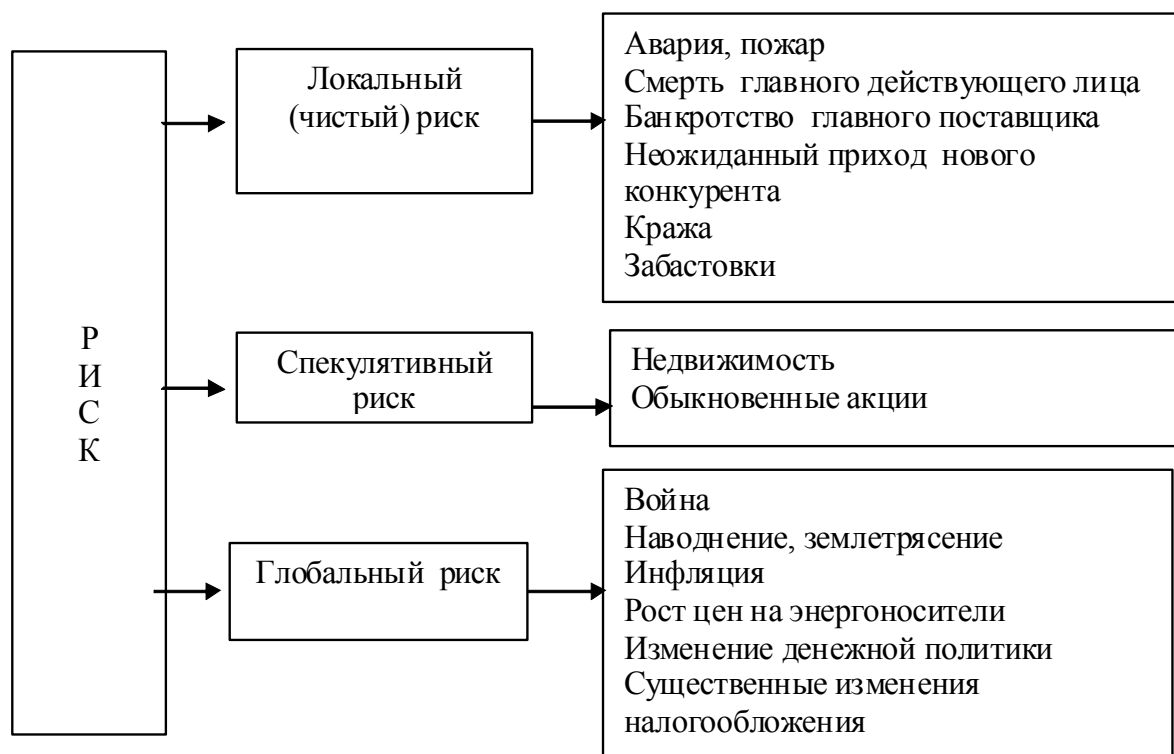


Рис. 2.6. Категории финансового риска

Риски по своей природе весьма многочисленны и разнообразны, поэтому существует множество классификаций.

Может показаться вполне очевидным тот факт, что предприниматели осознают существование всевозможных рисков, особенно таких, которые оказывают влияние на непосредственно их предпринимательскую деятельность. И тем не менее предприниматели часто игнорируют риск, особенно риск такого рода, который не кажется столь очевидным, поэтому *предприниматели просто обязаны подвергать всестороннему анализу все мыслимые возможности потерь.*

Только с помощью такого анализа предприниматель может оградить свою деятельность от потерь, связанных с локальным (чистым) риском. Хотя эту цель – оградить себя от возможных потерь – нетрудно осознать и поставить перед собой, достичь ее довольно трудно. Главной причиной этого является то обстоятельство, что управление предпринимательской деятельности с учетом риска относится к области скорее искусства, чем науки, и во многих случаях с трудом поддается точному анализу.

Так как риск – постоянный спутник предпринимательской деятельности – это заставляет предпринимателя не только анализировать варианты возможных альтернатив, но и искать возможность снизить его. Методы снижения рисков приведены на рис. 2.7. Рассмотрим их.



Рис. 2.7. Методы снижения рисков

Суть метода *разделения* рисков заключается в сокращении максимально возможных потерь за одно событие путем разделения активов фирмы, при одновременном возрастании числа рисков, за которыми необходимо следить.

Активы можно разделить следующим образом:

физически, т.е. хранить свободные денежные средства в различных банках; по собственности, например, собственность фирмы записывается на имя управляющих компаний, созданных для этих целей.

Под *объединением* риска понимается метод снижения рисков, при котором возможный риск делится между несколькими субъектами экономики, что делает потери более предсказуемыми. В данном случае возрастает число единиц, подверженных риску, находящихся под контролем предпринимателя. Например, горизонтальная или вертикальная интеграция фирм с целью расширения рынка и т.д.

Самым распространенным методом снижения риска является полная или частичная *передача* (трансферт)¹ риска другой стороне, что позволяет учесть интересы сторон, участвующих в предпринимательской деятельности.

Как правило, вторая сторона:

лучше умеет просчитывать риски, знает лучшие способы и имеет больше возможностей для сокращения возможных потерь;

лучше умеет контролировать возможные риски и находится в преимущественной, по отношению к передающей стороне, позиции для сокращения возможных потерь, связанных с возникновением рисков ситуации;

потери, в случае их возникновения, для второй стороны являются незначительными, в тоже время для предпринимательства они настолько существенны, что могут привести к потере финансовой самостоятельности и банкротству предпринимательской организации.

Основной способ передачи *риска* это *заключение контрактов*, возможные

¹ От фр. *transfert* – переводить.

типы которых рассмотрены в табл. 2.4.

Таблица 2.4

Возможные типы контрактов по передачи рисков

Типы контрактов	Особенности
1	2
1. Строительные контракты	
а) «под ключ»	Ответственность возлагается на подрядчика до момента полной передачи объекта заказчику. Сюда входят: технологическое оборудование, материалы, запчасти и др., отдельно может быть включена частичная или полная ответственность подрядчика за порчу строительных механизмов. Оговариваются штрафные санкции за несвоевременную сдачу объекта в эксплуатацию и т.д.
б) «поставка оборудования и контроль за строительством»	Мерой ответственности подрядчика являются только последствия его действий и упущений по этим двум видам деятельности, без учета стоимости оборудования, материалов и т.п., являющихся собственностью заказчика.
2. Аренда (финансовый лизинг)	Часть рисков, связанных с арендованным имуществом, лежит на собственнике (арендодателе) – риск физических повреждений собственности; риск снижения коммерческой ценности объекта и т.п. К арендатору полностью переходит риск случайной гибели и риск случайной порчи арендованного имущества в момент передачи ему этого имущества.
3. Контракты на хранение и перевозку грузов	Объем передаваемых рисков зависит от статуса сторон, заключающих договор, и условий, оговоренных в договоре. Транспортной компании передаются, как правило, статические риски, связанные с гибелью товара во время перевозки. Динамические риски несет предпринимательская организация
4. Контракты продажи, обслуживания, снабжения.	
а) гарантийные обязательства	Предприятие–изготовитель берет на себя обязанность по устранению дефектов и поломок, возникших в ходе эксплуатации товара, в течение конкретного, заранее оговоренного договором промежутка времени
б) соглашения о снабжении товаром на условиях поддержания неснижаемого остатка на складе	
в) договора на сервисное обслуживание техники	
5. Контракт-поручительство	Фигурируют три стороны; поручитель – принципал – кредитор. Поручитель (юридическое или физическое лицо) принимает на себя риск неудачи деятельности принципала и дает гарантии кредитору на возмещение кредита в любом

6. Договор факторинга (финансирование под уступку денежного требования)	Передача кредитного риска. Участвуют три стороны: фактор-посредник – предприятие – поставщик – предприятие – покупатель. Фактор-посредник приобретает дебиторскую задолженность и в течение двух-трех дней оплачивает 70-80 % требований в виде аванса, оставшаяся часть погашается по мере поступления средств на его счета.
7. Биржевые сделки	Снижение риска снабжения в условиях инфляционных ожиданий и отсутствия надежных каналов закупки.
а) опционы на закупку товаров и услуг	Поставщик гарантирует продажу товара по фиксированной цене в течение определенного срока. Опционы имеют вторичное хождение на рынке, т.е. могут быть проданы по текущей котировке.
б) фьючерсные контракты на закупку растущих в цене товаров	<ol style="list-style-type: none"> 1. Исполнение контракта после его подписания отложено на определенный срок. 2. Момент времени, в который совершается поставка товара или услуги, строго фиксирован. 3. В контракте может быть предусмотрена «плавающая» цена поставки. Таким образом, покупатель получает гарантию получения товара (услуги) в нужный срок по оговоренной цене, снижая тем самым риск снабжения и инфляционный риск. С другой стороны есть возможность отказа от контракта, если будут найдены альтернативные и более эффективные каналы снабжения.

При передаче риска необходимо учитывать:

распределение риска между сторонами должно носить четкий характер;

принимаящая сторона должна иметь возможности своевременного выполнения всех взятых на себя обязательств;

решение о передаче риска должно приниматься на базе критерия эффективности, в сравнении с аналогичными по надежности, методами снижения риска;

риск должен передаваться по обоюдно выгодной цене.

Страхование рисков как метод минимизации представляет собой сделку о передаче локального (чистого) риска путем заключения двустороннего договора. Страхование рисков представляет собой отношения по защите имущественных интересов предпринимателя при наступлении определенных событий (страхование случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

Взамен на определенное вознаграждение, называемое премией, страховая компания соглашается выплатить обусловленную сумму для покрытия убытков при обстоятельствах, указанных в тексте договора, который называется страховой полис. Приобретая такой документ, предприниматель обменивает неопределенность крупной потери, – скажем, уничтожения здания стоимостью 5 млн. р. от пожара – на определенность малой потери – страховой премии.

Страховые компании считают, что риск может быть застрахован, если он отвечает следующим четырем критериям:

риск связан с угрозой большому числу клиентов;
убытки должны быть делом случая и не должны быть подвластны воле предпринимателя;

убытки должны поддаваться точному измерению;

вероятные убытки должны быть столь серьезными, что предприниматель не сможет их восполнить.

В отечественной предпринимательской практике наблюдается активизация страхования профессиональной ответственности. Так, например, в сфере недвижимости популярно страхование:

профессиональной ответственности: риэлтеров, оценщиков, водителей и т.д.;

строительно-монтажных рисков;

банковских ипотечных кредитов под покупку уже построенного жилья;

инвесторов–дольщиков.

Страхование профессиональной ответственности получило развитие и при осуществлении предпринимательской деятельности по антикризисному управлению.

В законодательстве РФ введено понятие *предпринимательского риска*. Страхование предпринимательского риска предполагает заключение договора имущественного страхования, по которому одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить другой стороне (страхователю) или иному лицу, в пользу которого заключен договор (выгодно приобретателю), причиненные вследствие этого события убытки в застрахованном имуществе либо убытки в связи с иными имущественными интересами страхователя (выплатить страховое возмещение) в пределах определенной договором суммы (страховой суммы).

По договору имущественного страхования могут быть, в частности, застрахованы следующие имущественные интересы:

риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества;

риск ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а в случаях, предусмотренных законом, также ответственности по договорам — риск гражданской ответственности;

риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов – предпринимательский риск.

Одним из видов имущественного страхования является страхование предпринимательского риска, когда может быть застрахован предпринимательский риск только самого страхователя и только в его пользу. Договор страхования предпринимательского риска лица, не являющегося страхователем, ничтожен. Договор страхования предпринимательского риска в пользу лица, не являющегося страхователем, считается заключенным в пользу

страхователя.

При заключении договора страхования предпринимательского риска страховщик вправе произвести анализ рисков, а при необходимости назначить экспертизу. Оценка страхового риска страховщиком необязательна для страхователя, который вправе доказывать иное.

При страховании предпринимательского риска, если договором страхования не предусмотрено иное, страховая сумма не должна превышать их действительную стоимость (страховой стоимости). Такой стоимостью для предпринимательского риска считаются убытки от предпринимательской деятельности, которые страхователь, как можно ожидать, понес бы при наступлении страхового случая.

Если в договоре страхования предпринимательского риска страховая сумма установлена ниже страховой стоимости, страховщик при наступлении страхового случая обязан возместить страхователю часть понесенных последним убытков пропорционально отношению страховой суммы к страховой стоимости¹.

Самострахование (резервирование) – создание предпринимателем специального резервного фонда за счет отчислений из прибыли на покрытие непредвиденных расходов наступлении рисков событий

Данный способ предусматривает установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость того или иного проекта, и размером расходов, необходимых для преодоления сбоев в выполнении проекта. Основной проблемой при создании резерва на покрытие непредвиденных расходов является оценка потенциальных последствий иска.

В настоящее время существуют различные методики формирования резервных (страховых) фондов. Все они, как правило, исходят из средневзвешенной величины различных компонентов: ресурсов, текущих активов, основного капитала.

За рубежом достаточно распространенной практикой является формирование величины страхового фонда в размере:

- 1 % от стоимости активов;
- 1-5% от стоимости продаж;
- 3-5 % от годового фонда выплат акционерам и т.п.

Одним из способов определения величины средств, направляемых на создание резервного фонда, может быть следующий: среднюю сумму потерь прошедшие три года необходимо разделить на среднегодовые, суммы, скорректировав их на среднегодовые темпы инфляции.

Самострахование – это слишком дорогостоящее дело для большинства предпринимателей. Лишь немногие могут уменьшить риск с помощью избыточных финансовых ресурсов и специально образованного страхового резервного фонда, т.к. он не вовлекается в оборот и является «мертвым», неработающим капиталом, не приносящим прибыли.

Самострахование целесообразно в том случае, когда стоимость страхуемого

¹ Мазур И.И., Шапиро В.Д. и др. Управление проектами.-М.: Высшая школа, 2001.-875 с.

имущества, по сравнению с имущественными и финансовыми критериями всего бизнеса, невелика, а также, когда вероятность убытков чрезвычайно мала.

Предупреждение потерь также практикуется предпринимателями, хотя и не в такой степени, как методы снижения риска. Для того чтобы свести к минимуму вероятность риска, предприниматели могут:

проектировать свое производство, офис, магазин или склад таким образом, чтобы минимизировать вероятность пожара и несчастных случаев с работниками:

проводить обучение работников технике безопасности и охране труда;

содержать в исправном состоянии пожарно–охранную сигнализацию;

охранять имущество, нанимая для этого специалистов, улучшая охранную сигнализацию и тщательно проверяя всех вновь поступающих на работу.

Подобные практические мероприятия могут предотвратить или хотя бы уменьшить потери.

Вероятность рисков – это вероятность того, что в результате принятия решения произойдут потери для предпринимателя. Вероятность при этом означает возможность получения определенного результата. Существует два метода определения вероятности нежелательных событий: объективный и субъективный. Объективный метод основан на вычислении частоты, с которой тот или иной результат обычно получен в аналогичных условиях. Субъективная вероятность является предположением относительно определенного результата. Этот метод определения вероятности нежелательного исхода основан на суждении, личном опыте и информированности предпринимателя.

Различные методы борьбы с возможными убытками базируются на работе с информацией. Недостоверность информации о партнерах (заказчиках, поставщиках и др.) особенно об их деловом имидже и финансовом состоянии грозит предпринимателю риском быть обманутым («кинутым»). Неполная информация о конкурентах при выходе на новый рынок также может стать источником потерь для предпринимателя. Таким образом, успех применения тех или иных методов зависит от степени достоверности и полноты информации.

Информация состоит из всех объективных факторов и предположений, влияющих на восприятие предпринимателем, принимающим решение, сущности и степени неопределенности, связанной с риском. Следовательно, все, что потенциально позволит снизить степень неопределенности, будь то факты, оценки или прогнозы, должно считаться информацией, которая может быть получена с использованием первичных и вторичных данных.

Первичные данные получают в результате исследований, специально проведенных для решения конкретной проблемы. Сбор данных в этом случае осуществляется путем наблюдений, изменений, опросов, интервью, экспериментов.

Количественные исследования связаны с проведением измерений и различных опросов. Характерными особенностями таких исследований являются: четко определенные формы данных и источники их получения, обработка собранных данных с помощью упорядоченных количественных

процедур

Качественные исследования включают сбор, анализ и интерпретацию данных путем наблюдений, осуществляемых в нестандартной форме. Качество информации во многом определяется объемом выборки, для определения которой могут использоваться вероятностный метод и метод экспертной оценки.

Вторичные данные - это данные, собранные ранее из внутренних и внешних источников для целей, отличных от целей данного исследования. Вторичные данные являются наиболее доступным и дешевым способом получения информации о возможных рисках, которые можно почерпнуть из различных источников, как внешних, так и внутренних (рис. 2.8)..

Как правило, сбор вторичной информации предшествует сбору первичной и повышает ее эффективность.

Основными недостатками вторичной информации является возможная несогласованность единиц измерения, использование различных определений и систем классификаций, трудность оценки достоверности. Использование такой информации возможно только в том случае, если удастся преобразовать всю полученную информацию таким образом, чтобы она удовлетворяла предъявленным к ней требованиям.

Разнообразие источников получения вторичной информации, и ее значительные объемы выдвигают необходимость тщательного анализа документов, содержащих информацию. На практике используются два основных типа анализа: традиционный (классический) и формализованный (количественный).

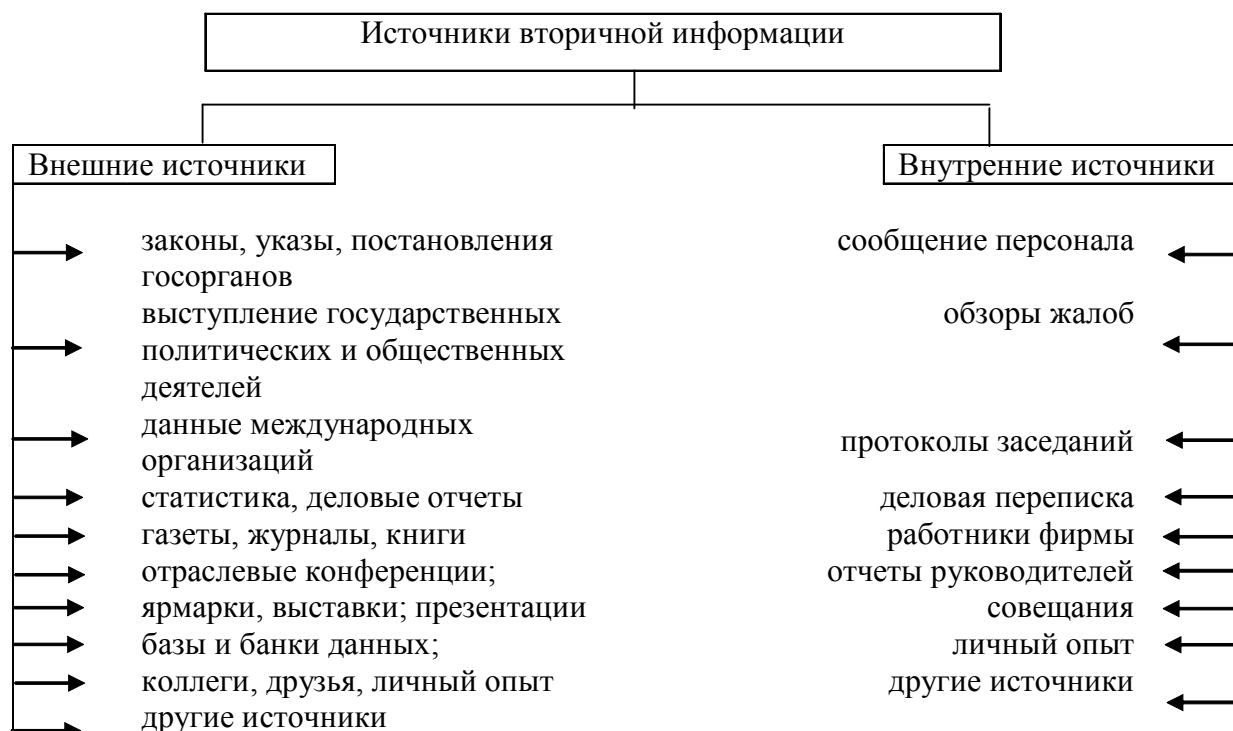


Рис. 2.8. Классификация источников вторичной информации

Традиционный анализ - цепь логистических построений, направленных на выявление сути анализируемого метода. Основной недостаток - субъективизм.

Формализованный анализ позволяет избавиться от субъективности за счет применения количественных методов. Однако, вследствие того, что не вся информация в документах может быть измерена количественно, данный метод носит ограниченный характер.

Внешнюю информацию можно подразделить на официально опубликованную и синдикативную (информацию, которую специальные информационно-консультские организации собирают, обрабатывают и продают своим подписчикам).

Техника формирования базы данных о критических точках среды, достижение которых может привести систему в состояние неустойчивости, включает в себя:

сканирование среды - изучение потока информации существующей в ретроспективе (позволяет выявить аналогичные риски и оценить их последствия для системы);

мониторинг среды - отслеживание текущей и вновь появляющейся информации с целью недопущения возникновения критической ситуации и потери устойчивости системы;

прогнозирование - создание информации о будущем среды, ее прогнозных критически точках (точках риска),

Методы сбора первичной информации делятся на количественные и качественные.

Оценивая информацию, необходимую для принятия надежного решения, следует учитывать ее своевременность, труднодоступность и, зачастую, слишком высокую стоимость. Перед предпринимателем всегда стоит вопрос определения оптимального объема информации в зависимости от затрат на нее и времени, потраченного на сбор.

Оценивая риски, которые предприниматель в состоянии принять, он, прежде всего, исходит из специфики предпринимательской идеи и важности проекта, из наличия необходимых ресурсов для ее реализации и возможностей финансирования вероятных последствий рисков. Степень допустимых рисков определяется с учетом таких параметров, как размер и надежность инвестиций в предпринимательский проект, запланированного уровня рентабельности и др.

Измерение рисков – определение вероятности наступления рискового события.

Для предпринимателя работа по идентификации рисков никогда не заканчивается, ибо по мере развития предпринимательского проекта появляются новые риски. Так выпуск нового изделия может быть связан с подверженностью новому риску. Задача предпринимателя и состоит в выявлении этих рисков и определения подверженности потерям от риска (см. рис. 2.9).



Рис. 2.9. Схема определения подверженности потерям от риска

Таким образом, *предпринимательский риск* – экономическая категория, количественно и качественно выражающаяся в неопределенности исхода намеченной к осуществлению предпринимательской идеи, отражающей

степень успеха предпринимателя.

Предпринимательская деятельность предполагает не только констатацию факта наличия нестабильности, неопределенности, но и анализ рисков, управление рисками.

Предприниматели должны защищать себя и свои организации от непредвиденного развития событий, которые могут парализовать предпринимательскую деятельность и привести к краху.

Есть четыре способа управления рисками:

избегать риска;

справиться с риском самому;

предотвратить наступление неблагоприятного события;

переложить риск на других.

Для того чтобы остановить свой выбор на одном из названных практических подходов, предпринимателю следует предварительно проанализировать степень своей подверженности риску, прибегая при этом к консультанту. Программа управления риском, которая станет результатом такого анализа, должна:

четко выявить риски, которые могут привести к финансовым потерям;

дать оценку того, насколько серьезными могут быть потери;

выбрать оптимальный способ преодоления этих рисков.

Присутствие риска в предпринимательской деятельности имеет то общеэкономическое значение, что, с одной стороны, заставляя предпринимателя скрупулезно анализировать варианты возможных альтернатив, выбирая лучшие и наиболее перспективные из них, оборачивается прогрессивными сдвигам в производительных силах и ростом эффективности производства, а с другой – указывает на необходимость применения в отношении предпринимательской деятельности определенных ограничений и регламентации.

2.4. Внутрифирменное предпринимательство (интрапренерство)

В настоящее время не только в теоретических исследованиях, но и на практике уделяется больше внимание не только предпринимательству как особому виду хозяйственной деятельности в условиях концентрации и создания для себя лучших условий хозяйствования посредством рыночного обмена, но и внутрифирменному предпринимательству – интрапренерству¹. Необходимо

¹ Термин «интрапренер» был введен в оборот американским исследователем Г.Пиншо и в дальнейшем получил развитие:

entrepreneur – человек, который идет на риск при создании новой организации или внедрении новой идеи, продукта или услуги.

entrepreneurship – предпринимательская деятельность, проводимая внутри крупной фирмы или иного большого делового предприятия

обратить внимание на то, что *внутреннее предпринимательство следует рассматривать как внутренний переменный ситуациональный фактор, который задается руководителем организации исходя из анализа внешней среды и используется для достижения организацией конкурентных преимуществ.*

Выделение интрапренерства как особого вида предпринимательской деятельности, лишает предпринимательство бытия, превращая его в то «возникающий, то исчезающий фактом»¹

Возникновение интрапренерства (рис. 2.10), во-первых, обусловлено объективными тенденциями социально-экономического развития общества, когда доминирующими для многих становятся социальные аспекты мотивации деятельности человека, когда люди стремятся к самостоятельности, самовыражению. Они хотят реализовать эти потребности, получить больше самостоятельности в своей организации в рамках ее организационной структуры. Недооценка этих желаний может привести к снижению интереса к выполняемой работе и уходу из организации наиболее способных и перспективных работников в поисках возможности для самореализации и творчества.

Во-вторых, причиной интереса к интрапренерству стала тенденция появления новых технологий, которые необходимо внедрять с целью увеличения конкурентных преимуществ.

В крупных организациях работающих достаточно стабильно и успешно, как правило, сдерживается новаторство, блокируются нововведения, могут игнорироваться инициативы, особенно, если они не связаны непосредственно с основной деятельностью организации, т.е. наблюдается консерватизм.

Организации с традиционной структурой управления, как правило, действуют на основе четкого иерархического соподчинения и набора инструкций, всесторонне регламентирующих их жизнедеятельность.

В организациях предпринимательского² типа руководителем создается атмосфера поиска, поощряются выдвигаемые идеи, предложения и новые решения. Развитие духа интрапренерства обеспечивает эффективное развитие предпринимательской организации и позволяет достичь конкурентных преимуществ в сравнении с другими организациями.

entrepreneurial manager – менеджер, который изыскивает возможности и идет на преднамеренный риск, осуществляя изменения и вводя усовершенствования на своем предприятии.

¹ Штайльманн К Новая философия бизнеса Т II. Риски и успех предпринимательства в постсоциалистическом обществе. – Москва–Берлин: Российское психологическое общество, 1998–с 175 предпринимательство в XX веке. Под ред. А.А. Дынкина. М.: Наука, 1992– с. 312
Милер А.Е., Чуканова С.Н. Интрапренерство – Омск: Изд-во Омского ун-та, 1998

² Предпринимательская организация – это организация, которая активно идет на реализацию всех возможных предпринимательских идей.



Рис. 2.10. Потребности, формирующие предпосылки для возникновения интрапренерства

С социально-психологических позиций предпринимательская деятельность – это средство реализации потребностей личности в независимости, богатстве, престижной работе, положении в обществе. В некоторых организациях создаются условия для превращения человека, выдвинувшего предпринимательскую идею, в совладельца фирмы – партнера, существуют и другие виды заинтересованности. Индивидуальный предприниматель может реализовать эти потребности полностью. В партнерском бизнесе они несколько ограничены, поэтому в предпринимательской организации для интрапренера должны быть созданы определенные условия, обеспечивающие реализацию его новаторских идей (рис. 2.11).

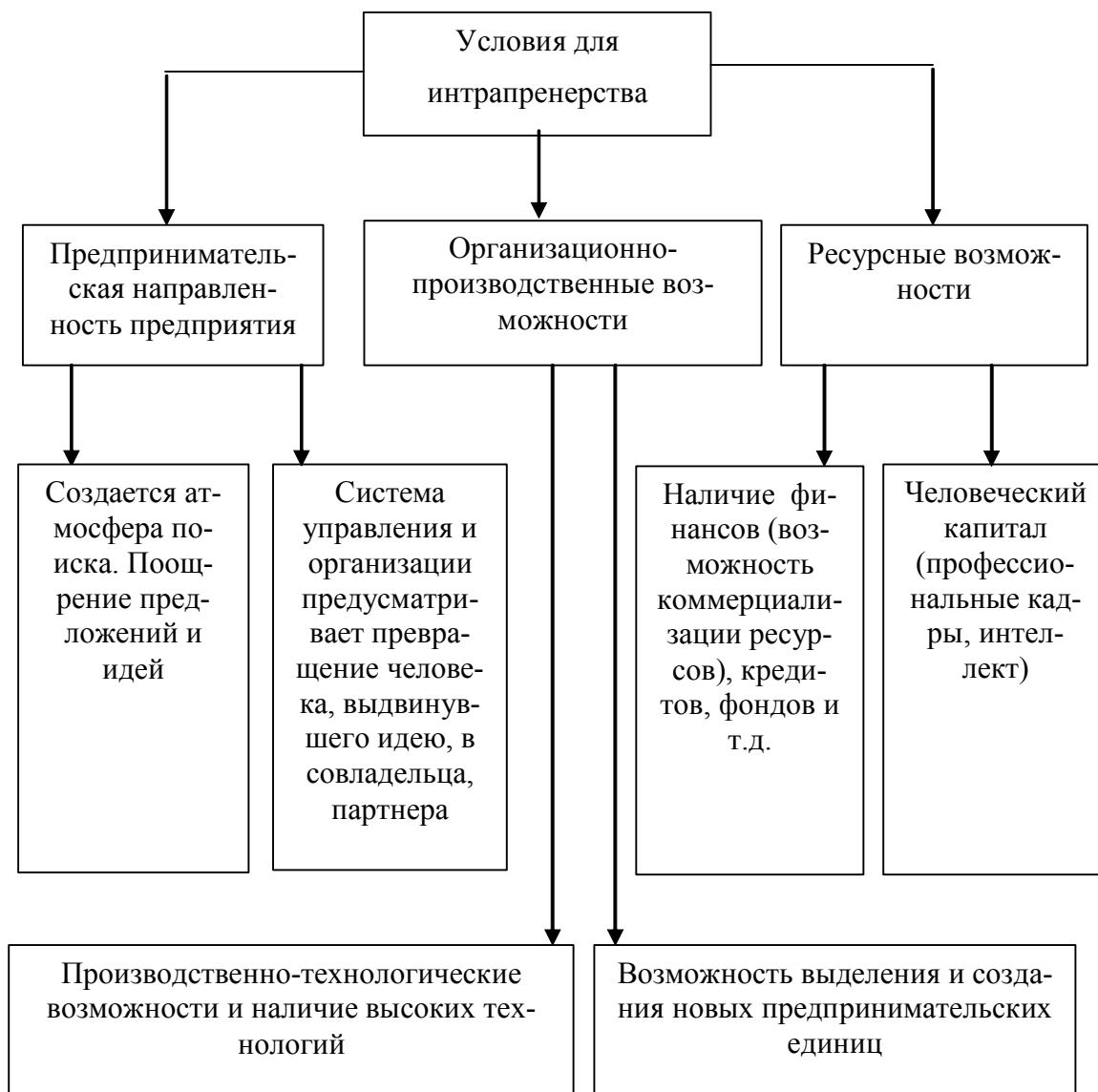


Рис. 2.11. Условия для возникновения партнерства интерпартнера и организации предпринимательского типа

Под *внутрифирменным* предпринимательством понимается реализация предпринимательских целей внутри существующей коммерческой организации, выпускающей определенную продукцию (работы или услуги), в которой руководителем создаются условия для выдвижения и реализации новаторских предпринимательских идей по коммерциализации новых технических, технологических и иных достижений для чего выделяются ресурсы (интракапитал)¹ – для их реализации и оказывается всесторонняя помощь для практической реализации идеи.

Внутрифирменное предпринимательство можно рассматривать как деятельность по производству и реализации продукции (работ) на основе

¹ Интракапитал – капитал, необходимый для реализации и идей, лежащих в основе внутрифирменного предпринимательства

интеграции предпринимательской инициативы и возможностей коммерческой организации. Таким образом, *человек, иницирующий и ведущий свою предпринимательскую деятельность в рамках действующей организации – это интрапренер.*

Сущность деятельности интрапренера состоит в том, что он не ждет каких – либо изменений в деятельности организации и лишь потом реагирует на них соответствующим образом, а «заставляет» происходить выгодные для коммерческой организации изменения, т.е. перестраивает обычный процесс в предпринимательский, инновационно–интрапренерский.

Главной целью внутрифирменного предпринимательства является стимулирование и удовлетворение спроса общества на конкретные потребности общества в рамках существующей коммерческой организации.

главной целью интрапренера является максимизация его возможностей в условиях действующей коммерческой организации

Цели внутрифирменного предпринимательства формируются в условиях внутренней среды коммерческой организации под воздействием внешней среды. Это может быть (рис. 2.12.):

потребность в получении денежных средств для устойчивого развития коммерческой организации;

потребность в создании ресурсной базы для перспективного развития коммерческой организации;

желание получить дополнительную прибыль к имеющейся.

Также целью внутрифирменного предпринимательства является обеспечение интересов - организации и интрапренера выдвинувшего и реализовавшего предпринимательскую идею.

Для развития внутрифирменного предпринимательства в действующей организации традиционного типа¹ необходимо обеспечить дух предпринимательства и механизм реализации его возможностей, мероприятий, создающих условия для предпринимательской деятельности.

В задачи интрапренера может входить:

1. Реализация возможностей улучшения продукции (работ, услуг), сдвигая таким образом кривые спроса;

2. Поиск новых методов организации производства и новых технологий, сдвигая кривые затрат;

Разработка совершенно новых видов продукции (работ, услуг), создавая новые рынки, характеризующиеся совершенно новыми кривыми спроса и предложения.

То есть одной из главных задач развития внутрифирменного предпринимательства является создание ситуаций, максимально развивающих творческую активность и реализация новаторских способностей.

¹ Организация традиционного типа – работающая в устойчивом режиме, в установившихся управленческих и организационно-производственных структурах и консервативно относящаяся ко всем возможным изменениям.

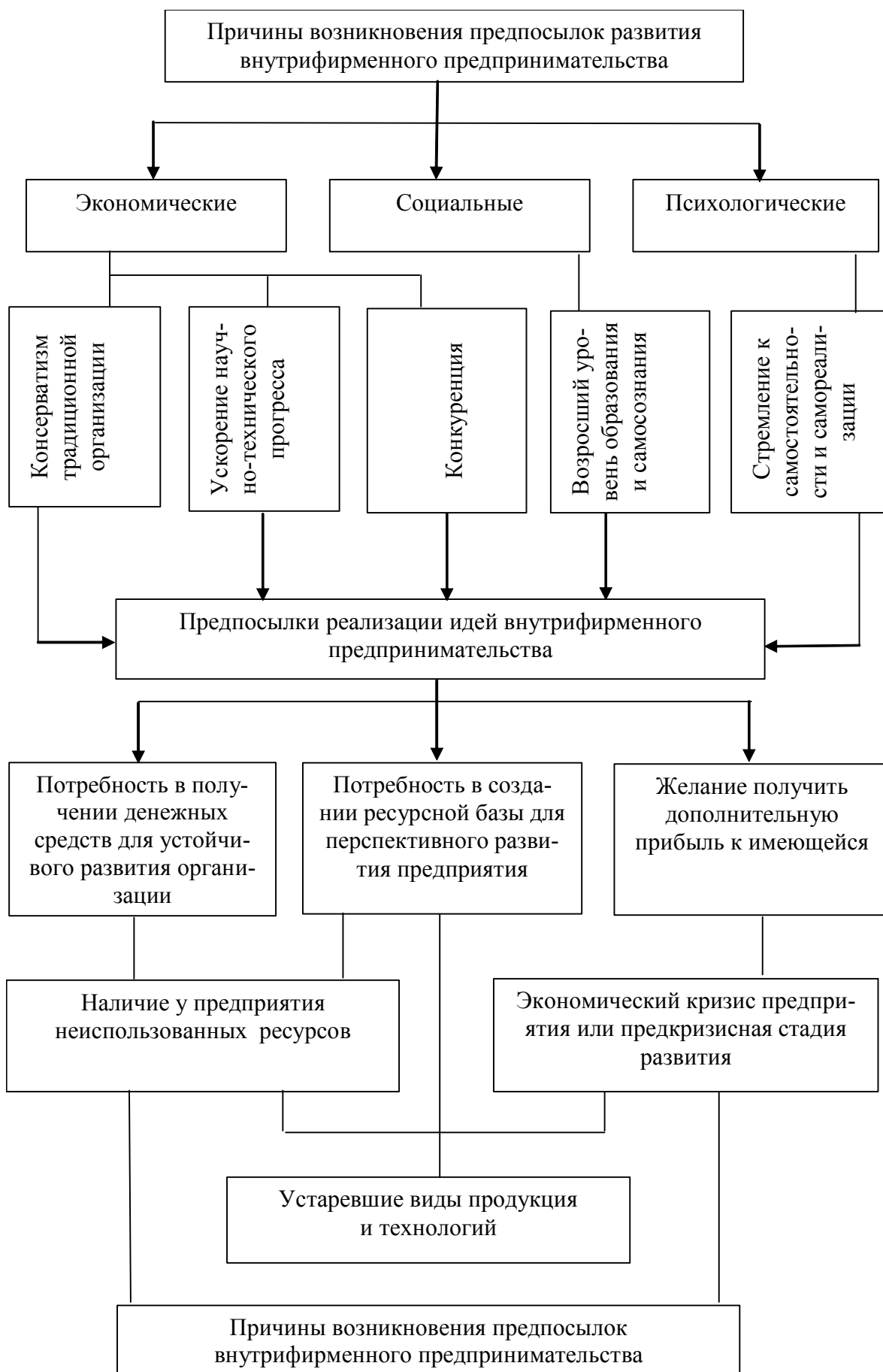


Рис. 2.12. Цели внутрифирменного предпринимательства

При этом необходимо учитывать данные исследований в области оценки человеческих способностей с точки зрения потенциальных созидателей (в частности интрапренеров).

Так в результате американских исследований было выявлено, что только 1% людей одарены «исключительной творческой потенцией» т.е. тем типом который связывается с выдающимися достижениями в том числе в области внутрифирменного предпринимательства. 10% по шкале Ричарда и Киннея обладают «Высокой» творческой потенцией, 60% - «умеренной» и «некоторой» творческой потенцией. Около 30% людей не проявляют творческой активности или делают это в малой степени.

Поэтому, для обеспечения успеха интрапренера необходимо знать его возможности в решении актуальных задач, стоящих перед организацией, и создавать комплекс условий по реализации этих возможностей. Интрапренеру в свою очередь необходимо определить следует ли ему устанавливать партнерские отношения с коммерческой организацией или лучше вести частную предпринимательскую деятельность. Интрапренер должен обладать определенными личностными качествами (рис. 2.13.).

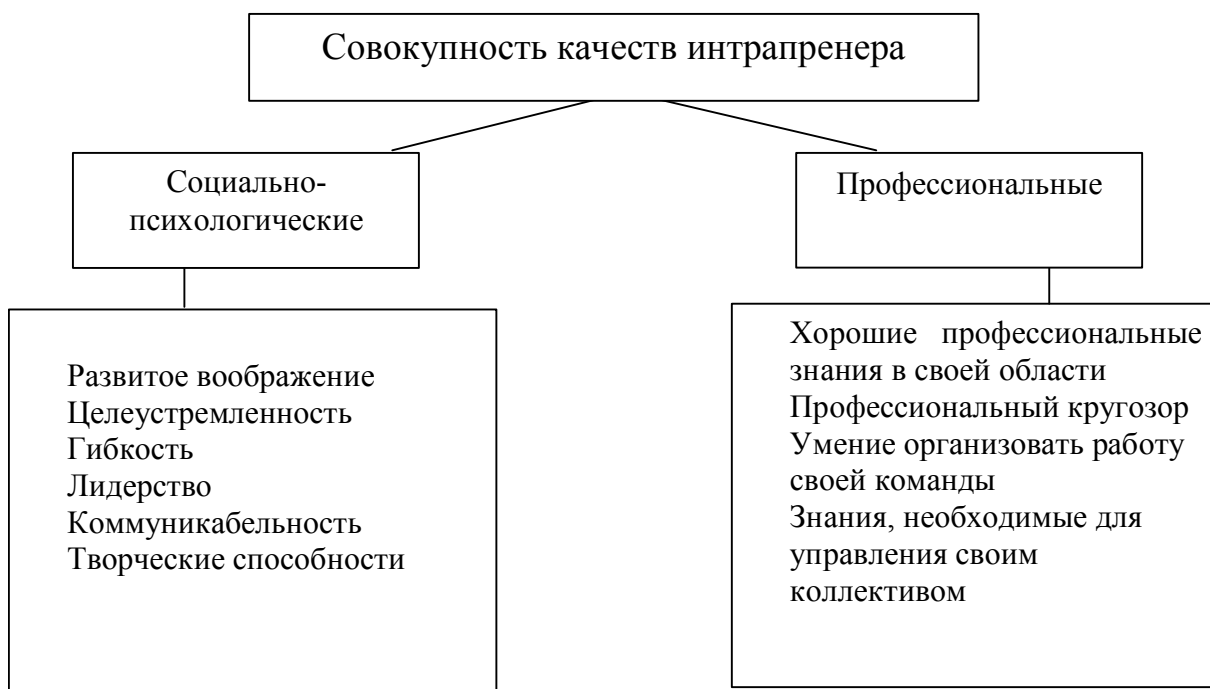


Рис. 2.13. Требования к качествам интрапренера

На всех стадиях предпринимательской деятельности происходит совершенствование элементов внутрифирменного предпринимательства (рис. 2.14). Главным элементом внутрифирменного предпринимательства является дух предпринимательства, являющейся отличительной характеристикой состояния людей, идущих по пути внедрения рискованных проектов.



Рис. 2.14. Элементы внутрифирменного предпринимательства

проявляться она может в разных формах. Новаторский дух проявляется в форме На уровне предпринимательской организации дух предпринимательства является тем необходимым климатом и настроем сотрудников, которым должна пропитаться вся организация для достижения успеха внутрифирменного предпринимательства.

При реализации внутрифирменного предпринимательства каждый работник имеет свою часть обязанностей, за которые он отвечает, в то же время каждый зависит от остальных в деле достижения наилучших результатов

Поскольку предпринимательская организация должна осуществлять множество действий, а все они носят различный характер, постольку внутри организации также должен использоваться принцип разделения функций по внутрифирменному предпринимательству, то на основе этого разделения устанавливается специализация интрапренеров и группирование остальных работников в фирме в соответствии с различными направлениями внутрифирменного предпринимательства и их стадиями.

Структура внутрифирменного предпринимательства определяется путем разработки целостной схемы производительного процесса в рамках

предпринимательской организации, который включает в себя полный набор направлений интрапренерства, без реализации которых невозможно эффективное достижение целей предпринимательской организации.

Развитие внутрифирменного предпринимательства в организации предполагает выделение таких ориентиров, как новаторство и динамизм.

Новаторство - базовая характеристика при описании предпринимателя, но находки. Чаще всего такая находка связана с профилем деятельности предпринимательской организации. Новаторский дух может затрагивать различные стороны деятельности организации: от обновления продукции до изменения управленческой политики. При реализации внутрифирменного предпринимательства незаменимым является такое качество человека, как способность к мобилизации (динамизм деятельности), под которой понимается способность приведения всех имеющихся возможностей в активное состояние, т.е. в состояние готовности к действиям.

Мобилизационные (или организаторские) способности, включают умение: сконцентрироваться на какой-то идее, действии или событии; мобилизовать необходимые ресурсы в нужных форме, качестве и количестве;

мобилизовать существующие связи, контакты, отношения.

Способность к мобилизации является результатом комбинации природной предрасположенности и приобретенного профессионального опыта

Указанные элементы подводят к еще одной характеристике на основе новаторства и динамизма, а именно – развитию, когда мобилизация внутренних способностей и качеств приводит к новому состоянию интрапренера, способствующему рождению предпринимательской идеи.

Поскольку внутрифирменное предпринимательство («интрапренерство») трактуется как активность по развитию предпринимательской деятельности внутри большой корпорации, то и *механизм* интрапренерства должен не только создавать возможности для творческого поиска, включать соответствующее вознаграждение для интрапренеров, всемерно стимулировать их деятельность и обеспечивать защиту от бюрократических препон внутри фирмы. Что касается вознаграждения за идеи внутрифирменного предпринимательства, то соответствующим вознаграждением для работников может стать новая занимаемая им должность после удачной реализации предпринимательской идеи и соответственно возросший личный доход.

В таких организациях мотивация работников на творческое сотрудничество, будет одной из главных задач что не ведет к достижению целей внутрифирменного предпринимательства.

Создание условий для "включения" творческой энергии работников - сильный стимулирующий фактор поиска талантливых сотрудников внутри предпринимательской организации. Поэтому необходимо осознанное отношение менеджеров к творческому капиталу предпринимательской организации организации, представленному ее работникам.

Доминирующей тенденцией мотивации является развитие сильных сторон персонала, когда недостатки будут просто перекрываться возрастающими

достоинствами. Необходимо постоянно диагностировать сильные качества людей, всячески их развивать и стимулировать эффективное применение, т.к. талантливый работник требует творческой работы.

Исследуя элементы внутрифирменного предпринимательства, можно сказать, что все они направлены на выявление и развитие в сотрудниках организации необходимых творческих навыков, способствующих реализации собственных идей производства и реализации продукции.

Этапы взаимодействия интрапренера и организации предпринимательского типа представлены табл. 2.5.

Таблица 2.5.

Этапы взаимодействия интрапренера и организации предпринимательского типа

<i>Интрапренер</i>	<i>Характер связи</i>	<i>Организация предпринимательского типа</i>
Зарождение предпринимательской идеи (ПИ)		
1. Формирование ПИ		
	→	
		2. Определение потенциала организации для реализации ПИ
Реализация ПИ		
3. Разработка путей эффективного использования ресурсов для реализации ПИ	← партнерство →	3. Предоставление необходимых ресурсов для реализации ПИ
Функционирование ПИ		
4. Контроль за функционированием ПИ	← партнерство →	4. Получение прибыли от реализации ПИ
5. Получение вознаграждения за реализацию ПИ по итогам функционирования	←	
Завершающая стадия функционирования ПИ		
6. Формирование новой ПИ в случае решения о диверсификации	← партнерство (при диверсификации) → нет (при ликвидации)	6. Диверсификация или ликвидация ПИ

В соответствии с основными фазами становления внутрифирменного предпринимательства весь процесс по совершенствованию предпринимательской организации состоит из следующих стадий:

анализ предпосылок для развития внутрифирменного предпринимательства;
создание условий для формирования внутрифирменного предпринимательства;

создание структуры внутрифирменного предпринимательства;

формирование системы взаимосвязи и взаимодействия партнеров в рамках внутрифирменного предпринимательства.

Традиционные компании имеют, как правило, жесткую иерархическую структуру управления. В предпринимательских организациях где развито интрапренерство горизонтальная гибкая разветвленная структура позволяет экспериментировать, внедрять новые идеи, что ведет к эффективному сочетанию общих целей организации и интрапренера. Основные различия организаций традиционного предпринимательского типа представлены в табл. 2.6.

Таблица 2.6.

Сравнение организации традиционного типа
и организаций – предпринимательского типа

Элементы Сравнения	Характеристика организаций	
	Традиционные организации	Организации– интрапренеры
Ценности и цели	Консерватизм, сохранение стабильности	Новаторство, поиск новых возможностей
Основные мотивации руководства персоналом	Власть, сохранение работы, вознаграждение за рутинный труд, четкая перспектива	Самовыражение, творчество, стремление к богатству через новаторскую деятельность
Система управления	Иерархическая, жестко структурированная, многоступенчатая	Разветвленная горизонтальная, линейная, матричная, способствующая взаимодействию отдельных подразделений
Стиль управления	Авторитарный	Демократический, либеральный
Взаимоотношения персонала	На основе конкуренции и соперничества	На основе взаимодействия и взаимопомощи для достижения общих целей
Характер планирования карьеры	Долгосрочное продвижение по служебной лестнице	Достижение успеха и высоких результатов

Следует заметить, что как, и любое другое явление, интрапренерство имеет положительные и отрицательные качества (табл. 2.7)¹.

Таким образом, сущность внутрифирменного предпринимательства можно характеризовать с двух точек зрения:

с точки зрения предпринимательской организации – как метод управления в организации, в основе которого заложена инициатива исполнителей, а не администрирование. При этом необходимо учитывать, что высшее руководство предпринимательской организации все же оставляет за собой функции контроля; с точки зрения субъекта реализации – как форма экономической активности интрапренера.

¹Томилов В. В., Крупанин Т. Д. Маркетинг и интрапренерство в системе предпринимательства: Учеб. пособие / СПб., СПбГУЭФ, 1998.

**Сравнительные характеристики
внутрифирменного предпринимательства**

п/п	Интрапренерство		Индивидуальное предпринимательство	
	Достоинства	Недостатки	Достоинства	Недостатки
1	2	3	4	5
1.	Доступность финансов предприятия - партнера	Бюрократизация, рутинный характер деятельности, затрудняющий принятие и возникновение предпринимательской идеи	Полная свобода в своих действиях	Недостаток финансовых и прочих ресурсов для реализации предпринимательской идеи
2.	Организационно - технологическая помощь при реализации предпринимательской идеи	Ограничение предпринимательской деятельности интрапренера принятыми организацией - учредителем рамками	Повышенная мотивировка	Сложности технологические, организационные
3.	Возможность получения помощи в форс-мажорных обстоятельствах	Необходимость первоочередного учета интересов предприятия – учредителя	Максимальная мобилизация своих сил и средств для решения поставленной задачи	Не на кого рассчитывать при появлении форсмажорных обстоятельств
4.	Возможности использования предпринимательской структурной системы продвижения и сбыта предприятия – учредителя	Погоня предприятия-учредителя за краткосрочными успехами	—	—
5.	Возможности использования опыта, деловой хватки, маркетинга и т.д.	—	—	—

Итак:

Интрапренерство является не только одной из форм развития предпринимательства, расширяющих сферу его возможностей, но и

ситуационным фактором, который задается предпринимателем (руководителем предпринимательской организации) исходя из анализа внешней среды и используется для определения граничных условий функционирования предпринимательской организации.

2. Под интрапренерством следует понимать деятельность предприятия по достижению своих целей на основе использования возможностей предпринимательства внутри фирмы.

3. В основе интрапренерства лежат: создание условий для предпринимательской деятельности, стимулирование и реализация предпринимательских возможностей сотрудников на основе использования ресурсов и организационно-производственных возможностей предпринимательской организации.

4. Внутрифирменное предпринимательство одновременно характеризуется как элементами духа, так и механизма предпринимательства, которое при наличии соответствующих ресурсов и организационных форм взаимодействия реализуется посредством таких ценностей как новаторство, динамизм и развитие.

Глава 3.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕГИОНАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

3.1. Новые реалии и доминанты предпринимательской деятельности, в региональном инвестиционно-строительном комплексе

Системные преобразования в строительном секторе экономики оказали существенное воздействие на среду предпринимательства в инвестиционно-строительной сфере и изменение логики их деятельности. Инвестиционные аспекты строительной деятельности в течение ряда лет рассматриваются как важнейшая составляющая системного видения процессов, приводимых к созданию готовой строительной продукции. В научной литературе и на практике широко используется понятие «Инвестиционно-строительный комплекс» (ИСК), подчеркивающее системное единство строительства и инвестиционной деятельности.

В архитектурно-строительной энциклопедии строительный комплекс определяется как «совокупность отраслей, производств и организаций, характеризующаяся тесными устойчивыми экономическими, организационными, техническими и технологическими связями в получении конечного результата – обеспечении производства основных фондов народного хозяйства»¹. Да! Именно конечный результат организационно связывает строительные организации и производства, а также организации других отраслей в одно целое. Комплексное управление в строительстве необходимо рассматривать именно с точки зрения конечной продукции.

Исходя из логики развития предпринимательства в строительстве можно утверждать, что любые исследования в этой области имеют четко выраженный региональный аспект, тем более что региональные власти способны создавать на своей территории существенно иную экономическую среду деятельности. Мировой опыт свидетельствует, что вопросы организации процессов регулирования и развития инвестиционно-строительной деятельности решаются на уровне регионов с учетом общегосударственных интересов, а также особенностей и потребностей регионов².

Сущность ИСК состоит в том, что это саморазвивающаяся, самоуправляемая система, образующая иные формы регионального

¹ См.: Российская архитектурно-строительная энциклопедия. Т. IV. М., 1996. С. 506.

² Асаул А. Н., В. П. Грахов. Маркетинг-менеджмент в строительстве. СПб.: «Гуманистика», 2006. – 248 с.

производства и иную систему отношений, способных переводить систему в процессе развития в новое качество. В региональном ИСК создается институциональная среда, регулирующая взаимоотношения субъектов; именно в рамках региональных особенностей проявляется феномен инвестиционно-строительных комплексов.

Исходя из сказанного можно утверждать, что понятие «строительный комплекс» на федеральном уровне становится в известной мере экономической абстракцией, равно как и федеральный рынок строительства или рынок строительных материалов и конструкций. Говорить же об итогах работы федерального строительного комплекса можно только, если под этим термином понимать сумму результатов региональных ИСК.

Главная черта переходного периода это формирование принципиально новых для России условий предпринимательской деятельности и на этой основе - новых моделей поведения организаций, регионального инвестиционно-строительного комплекса. Добиться ощутимых долговременных изменений в деловом поведении задача более сложная, чем либерализация цен, акционирование и приватизация. Организации регионального ИСК оказались в постоянно меняющейся экономической обстановке, в крайне нестабильных институциональных условиях, возможности выживания многих из них оказались неясными и неочевидными.

В основу настоящего диссертационного исследования положен следующий тезис. *Предпринимательство отличается от бизнеса одним существенным свойством - новаторством. Приводящим к нарушению рыночного равновесия.*

Предпринимательство в широком смысле встречается значительно реже, чем бизнес, и, как заметил Й. Шумпетер: «...предприниматель, остающийся таковым на протяжении десятилетий, встречается так же редко, как и коммерсант, который никогда в обычной жизни не бывал хотя бы немного предпринимателем»¹. Вся хозяйственная деятельность не может быть новаторством, а новаторство выступает формой проявления результатов, накопленных в процессе хозяйственной деятельности, и только впоследствии генерируется предпринимательская идея.

Таким образом, в повседневной жизни мы имеем дело с бизнесом, Бизнесмен может всю жизнь заниматься бизнесом и не быть предпринимателем, однако вся рыночная экономика без предпринимательства как экономического феномена существовать не может. Существующее в ряде источников противопоставление предпринимательской и хозяйственной деятельности лишено здравого смысла, ибо совершенно ясно, что вся хозяйственная деятельность не может быть новаторством, так как новаторство выступает формой проявления результатов, накопленных в процессе хозяйственной деятельности.

В обиходе допускается равнозначность этих терминов, ибо узкий термин «предпринимательство» соответствует термину «бизнес» в широком смысле

¹ Шумпетер И. Теория экономического развития/ И. Шумпетер. М.: Прогресс, 1982. 455 с.

этого слова. Уточнение необходимо, когда речь идет о принципиальном различии между этими понятиями.

Итак, предпринимательство – это особый вид хозяйственной деятельности, заключающейся в стимулировании и удовлетворении конкретных потребностей членов общества посредством рыночного обмена и направленной на завоевание конкурентных преимуществ через нарушение рыночного равновесия.

В современной экономической литературе сущность предпринимательства часто подменяется целью предпринимательской деятельности. Так, например, в Большом экономическом словаре дается следующее определение: «Предпринимательство - инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли и личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени, под юридическую ответственность юридического лица»¹². Согласно современному российскому законодательству, под предпринимательской понимается деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом - продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке»³. Именно этот подход положен в основу диссертационного исследования.

Содержательный момент предпринимательства заключается в завоевании конкурентных преимуществ и создании для себя лучших условий хозяйствования, что, безусловно, является отличительной чертой этого типа хозяйственного поведения, а результатом будет прибыль – как отражение реализованных конкурентных преимуществ строительной организации⁴.

В диссертационной работе прибыль рассматривается не как конечная цель предпринимательства, а как побудительный мотив предпринимательской деятельности. Целью предпринимательской деятельности является создание продукта, т. е. удовлетворение конкретных потребностей членов общества (в настоящей работе - строительство жилья). Прибыль является мерилем успеха, только ее размером можно определить успешность работы предпринимателя, соответственно, ее величина органически сопряжена с удовлетворением потребностей общества. Мы полагаем, что целевые устремления предпринимателя связаны с обеспечением долгосрочной устойчивости хозяйственной деятельности и завоеванием конкурентных преимуществ⁵.

Сегодня в большинстве регионов сформированы и развиваются рынок

¹ Большой экономический словарь./ Под общ. Ред. А. Н. Азрилияна М.: Институт экономики, 1994. С 313.

²Абалкин Л.И. Российское предпринимательство: связь времен//Материалы круглого стола ВЭО «Экономический рост России»

³ Гражданский кодекс РФ. Ч. 1. Разд. 1, подразд. 1. Гл. 1, ст. 2.

⁴Асаул А. Н. , Скуматов Е.Г., Локтева Г.Е. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей /под ред д.э.н., проф. А.Н. Асаула.–СПб : «Гуманистика», 2004.–256 с.

⁵ Асаул А. Н., Иванов С. Н. Современные проблемы и тенденции формирования системы управления региональным инвестиционно-строительным комплексом/Сб. науч. тр. Международной академии менеджмента. Вып. III. М., 2002

инвестиций, недвижимости и строительно-монтажных работ, организации регионального ИСК самостоятельны в принятии решений и свободны в осуществлении своего выбора в области цен, заработной платы, структуры и объема выпуска и сбыта своей продукции.

Раньше судьбу действующих и необходимость создания новых предприятий определяло государство. В силу того, что контролировать небольшое число крупных организаций легче, чем большое количество небольших и средних предприятий, то была задействована жесткая система входа и выхода предприятий из отрасли. Подобный строгий контроль за «рождением» и невозможность «смерти» предприятий (отсутствие процедуры банкротства) породили организационное вырождение отраслевого строительного комплекса.

В этих условиях среда взаимодействия строительных предприятий была слишком «вязкой», закрытой, используемые ресурсы и факторы производства позволяли получать продукцию лишь ценой значительных усилий и затрат времени, новое знание в области строительного дела прирастало медленно, влияние организаций в масштабах территории, региона и страны на экономику сводились лишь к небольшим возмущениям, вследствие чего строительная отрасль изменялась медленно.

В прошлом строительные организации функционировали в сравнительно стабильно структурированном экономическом, социальном и техническом окружении и развивали монолитную динамику. Цели, роли участников строительного процесса, характер производства, оперативные процедуры - все это сливалось в стабильную модель, хорошо понимаемую всеми членами организации. Линии организационных и финансовых связей были короткими, все факторы были понятны, степень риска можно было оценить. В этих условиях менеджмент ограничивал свои задачи текущими проблемами, полагаясь на то, что накопленный организационный потенциал обеспечит постепенные изменения в целях, стратегиях развития, производственных и организационных структурах. До 1992 года такой тип поведения был типичным для производственных единиц в строительстве. Преобладающим процессом менеджмента было текущее управление посредством контроля. До недавнего времени в строительстве господствовала производственная модель построения и функционирования единого строительного комплекса. Логикой образования и функционирования производственных единиц (СМУ, трестов, главков, министерств) предопределялась жесткая структуризация в форме линейно-функциональной иерархии, бюрократическая рациональность, стабильность, равновесность, нормативная заданность.

Источниками эффективности выступали индустриализация (массовое производство и сбыт), специализация и концентрация производства, централизация организационной деятельности, ресурсная и структурная оптимизация. Использовались эффекты масштаба производства и специализации, а объектами управления выступали строительные процессы, т.е. «строительное дело».

Ранее было принято считать, что надлежащее использование средств и организационного ресурса строительных корпораций (Главстроев,

объединений, трестов) должно приводить к расширению их деловой активности и увеличению доходности. Но в период либерализации российской экономики (бифуркации) поддержание и сохранение строительных производственных систем не только не обеспечивало устойчивое существование, но и привело их к распаду, носившему разрушительный характер. Яркий пример тому распад Главновосибирскстроя, строительных трестов №30 и Новосибирск гражданстрой, объединений Агропромстрой 1 и 2 и многих других корпоративных систем г. Новосибирска либерализации российской экономики, бифуркации.

Следует также четко представлять, что в инвестиционно-строительной сфере заканчивается период экстенсивного количественного роста путем накопления все большего количества однородных факторов и наступил период интенсивного качественного развития. Такой переход порождает фундаментальные изменения в региональных инвестиционно-строительных комплексах, ибо интенсивное развитие носит не кумулятивный, а трансформационный характер. Система, которая переходит на интенсивный путь развития, неизбежно, рано или поздно претерпевает бифуркацию. Эра массового производства в строительстве на основе стандартной продукции по наименьшей цене и внутренней эффективности производственного механизма («производственная ментальность») завершилась. Секрет успеха тогда заключался в умении произвести продукцию с наименьшими затратами, дифференциации товарного ассортимента практически не существовало. Это была эра «последовательных» изменений в строительстве.

Сегодня происходит смена приоритетов, внимание перемещается из производственной сферы в сферу рыночной, от стандартного продукта к «модели года», от закрытой внутренней перспективы к открытой внешней. Это требует признания неопределенности будущего и необходимости новых подходов, методов к решению возникающих проблемных задач изменений в организационных структурах и моделях поведения.

Если во время «производственной эры» в строительстве импульсы основных изменений шли со стороны ведущих крупных строительных организаций (Сибкадемстрой, Главновосибирскстрой, Мостострой, Новосибирагропромстрой) и определяющих направления технического процесса, то в настоящее время новаторами выступают агрессивные и инициативные фирмы, наиболее погруженные в рыночную среду. Большинство старых (бывших советских) организаций потеряли контроль над внешней средой.

Наше время стало свидетелем разительных перемен, которые переводят представление о мире организаций инвестиционно-строительной сферы из области банальных истин в область научных воззрений. Продолжительный период стабильности плановой экономики сменился нестабильностью и хаосом переходного периода, служащего началом глубокий изменений и преобразований. Строительный мир столкнулся с феноменами, связанными с такими параметрами «жизни» организации как нелинейность, поливероятность, неравновесность, подвижность, бифуркационность, самоорганизация и т.д., требующих своего истолкования на уровне современных теоретико-

познавательных доктрин и адекватной оценки с помощью современной статистики и эконометрики.

Сам же сегодняшний региональный мир организаций ИСК стал нестабильным, многие навыки и возможности остаются неиспользованными, он проходит путь бифуркаций. Новый мир и организационный порядок в инвестиционно-строительной сфере может и должен быть создан. Накопившиеся в 1992-1998 гг. и усиливающиеся в 1999-2003 гг. факторы перемен изменили границы, динамику и структуру деловой жизни в инвестиционно-строительном секторе экономики. Трудно предсказать длительность возникшей текущей нестабильности и что за ней последует - среда регионального ИСК успокоится, вобрав и усвоив все произошедшие перемены, или произойдет новое ускорение перемен.

Господствовавшая долгие годы государственно-ведомственная система представительства интересов строителей имела очевидные принципиальные недостатки. Построенная по производственной принадлежности и сформированная на базе жесткого свода правил поведения, профессиональной солидарности и объединения ресурсов в обмен на ограничение прав производственных единиц и отдельного работника, она гасила заинтересованность первичных производителей в высокоэффективном хозяйствовании, демонстрировала неспособность к инновациям и эволюции, примитивность и архаичность организационно-управленческих отношений.

Субъектом интересов выступала вся корпорация, а не личность, не группы и не коллективы, согласование интересов достигалось руководителями строительных министерств и ведомств. Монополия на ресурсы обеспечивала жизнедеятельность таких корпоративных систем. Прежние территориальные корпоративные формирования были системой неполноправия: присваивая интересы строителей-индивидуумов, они вместе с тем выполняли функцию социальной защиты своих членов от внешней среды и конкуренции. Идеология унитарных и авторитарных корпоративных технократических структур управления интересами формировала малую способность воспринимать что-либо за пределами профессиональных интересов в своей области.

В условиях перехода к рынку появилась возможность заменить эти жесткие иерархические структуры представительства гибкими горизонтальными гражданскими системами, в которых эффективно интегрируются различные интересы независимых строительных организаций.

Отношения власти уже не могут служить интегрирующим стержнем, каркасом объединения интересов разнотипных организаций, работающих в инвестиционно-строительной сфере. Основным фактором объединения сообщества регионального ИСК должен стать баланс интересов и потребностей всех участников Новосибирского регионального инвестиционно-строительного комплекса. Организационные посылки должны идти преимущественно «снизу», через самодостаточность и самоорганизацию независимых организаций инвестиционно-строительной сферы. Таким образом, старые критерии создания содружества изжили себя. Каковы же новые?

Это новый тип обмена деятельностью, где больший удельный вес будут

занимать не властное управление и управленческое манипулирование, а информационные и прогнозные услуги, интеллектуальное и правовое сопровождение инвестиционно-строительной деятельности в регионе. Это участие в выработке справедливой налоговой, финансовой и кредитной политики в строительной деятельности, включенность в систему социальной защиты и поддержки строителей-профессионалов.

В настоящее время четко прослеживаются следующие доминирующие изменения и особенности деятельности строительных организаций:

1) Распад крупных территориальных строительных структур (главков, трестов, объединений) привел к освобождению производственного цикла от необходимости самообеспечения и выполнения всего объема работ в рамках одного и того же объединения. Это расширило круг участников рынка недвижимости и подрядных работ, дифференциацию работ и услуг в инвестиционно-строительном секторе экономики, привело к появлению новых видов профессиональной деятельности (инвестор, девелопер, риелтор, оценщик объектов недвижимости и т. д.). Открылись возможности реализации эффекта масштаба, т. е. роста производства в рамках одной фирмы при достижении минимально эффективного объема выпуска продукции¹;

2) Либерализация входа и выхода организаций в инвестиционно-строительный комплекс региональной экономики. Это привело к фундаментальному расширению популяции организаций, работающих в ИСК региона, их количественному росту (20-30 раз) и качественному многообразию организационно-правовых форм, организационных структур, моделей поведения, систем управления. Организационное вырождение (закрытие и сокращение) бывших производственных региональных структур компенсировалось рождением и быстрым развитием новых форм малого и среднего размера, особенно в областях интеллектуального сопровождения инвестиционно-строительного процесса. Произошло расширение деловой элиты в инвестиционно-строительной сфере. Произошел переход от вертикальных экономических и организационных связей к горизонтальным, что повлекло за собой сокращение централизованного управления и появление особых гражданских структур само регулируемых общественных профессиональных объединений²³;

3) Современная «жизнь» регионального инвестиционно-строительного сообщества характеризуется многообразием организационных явлений и процессов динамичных и взаимосвязанных. Современной инвестиционно-строительной деятельности присущи новые характерные черты:

¹ Асаул А. Н., Батрак А. В. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе А. Н. Асаул, А. В. Батрак. – М.: Изд-во АСВ, 2001. – 168 с.

² Асаул А. Н., Денисова И. В. Проблемы и тенденции развития малого предпринимательства на региональном уровне // Науч. тр. Международного союза экономистов и вольного экономического общества России, М.; СПб., Вольное экономическое общество, т.11, 2002.

³ Асаул Н.А. Теория и методология институциональных взаимодействия субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса. СПб.: «Гуманистика», 2004.–280 с.

беспрецедентная скорость и размах нововведений во всех сферах жизнедеятельности в данной профессиональной сфере;

индивидуальность, автономность и уникальность субъектов предпринимательской деятельности ИСК;

доминирование рациональности и экономизма над основными аспектами хозяйственной жизни, ориентация на настоящее, экономия времени

разнообразие возможностей и жизненных шансов, нынешнее профессиональное поле – это сочетание отличительных способностей, возможностей и угроз;

признание ведущей роли интеллекта, суммы навыков, а не только опыта;

экспансия, расширение поля деятельности в сферах социологии, экономики, управления, права, информатики;

глобализация, универсализация, институтизация и усиление риска в индивидуальной и групповой деятельности, это качественно новый феномен риска в условиях непрозрачности, неустойчивости регионального ИСК;

усиление взаимного влияния институциональных, организационных уровней и личностного уровня;

4) Модель организаций регионального ИСК, основанная на массовой индустриализации и экономике больших объемов производства замещается новыми организационными моделями на базе эффектов локализации, кооперации, интеграции и конкуренции различных автономных организаций, занятых в инвестиционно-строительной сфере. Конкуренция основана в большей степени на оперативности и гибкости внедрений инноваций всех типов, интеграции организаций, работающих в региональном ИСК с другими структурами, чем на инвестициях в расширение производственных мощностей и использовании низкооплачиваемых трудовых ресурсов. Конкурентная система регионального ИСК стремится к более тесной внутренней интеграции, усилению культуры деятельности организации и их специализации. Важным фактором саморазвития в долгосрочной перспективе организаций региональных ИСК становится их взаимодополняемость и несхожесть. Этот процесс приводит к прогрессивной диверсификации и превращению региональной экономики в экономику нового уровня с более квалифицированным строительным сектором с сетью дополнительных и узкоспециализированных фирм финансового, юридического и информационного сопровождения инвестиционной строительной деятельности;

5) Открытость и готовность к изменениям целей и ориентиров деятельности организаций регионального ИСК. Это прежде всего переход к ориентации на прибыль частных владельцев и отход от управленческого рационализма, где успех строительной организации определяется в первую очередь рациональной организацией внутрифирменного производства, снижением затрат за счет внутренних резервов и эффективного контроля деятельности, функциональной определенности структуры. Сегодня предпосылки успеха деловой организации следует искать прежде всего вне ее, в приспособлении к своему внешнему окружению, извлечении максимальной выгоды из возможностей, возникающих во внешней среде, адаптивности и гибкости своих внутренних компонентов,

инновационно-предпринимательской ориентации. Идет формирование организаций «неимеющих границ» на путях устранения внутренних барьеров между функциями и структурными единицами и внешних барьеров, между организацией и потребителями, поставщиками.¹ Расширяются пространственные границы деятельности организаций ИСК региона, переводится доминирование их деятельности с локального уровня на региональный, с низкоэнергетических технологий на высокоэнергетические. Повсеместно будет возрастать роль побочных (скрытых) эффектов;

6) Сдвиги в деловой активности организаций. Наметился отход от пассивного приспособления существующих структур и функций к запросам рынка и переход к эндогенно и экзогенно активному поведению в целом нарождающейся популяции строительных организаций. Началась организационная трансформация строительных компаний, вертикальное и горизонтальное сжатие и «выжигание» лишних звеньев и подразделений, доминирующая ценовая конкуренция начала заменяться товарной и лидерством по затратам. Следует ожидать, что в ближайшее время в региональном ИСК вместо альтернативы индивидуального поляризованного выживания, приспособления и умеренного развития будут задействованы процессы слияния, поглощения и взаимосвязанного эволюционного устойчивого развития. Наметилась тенденция появления лидеров среди региональных строительных организаций, способных определять общие проблемы в ИСК и мобилизовать усилия по улучшению ситуации, не подавляя другие организации – участники ИСК. Происходит определенное движение в направлении повышения открытости организаций и смены доминирующей производственной ориентации в *предпринимательскую и инновационную*². В этом аспекте *организационные нововведения* являются не заменой существующих структур, а их рекомбинацией. Вместо безапелляционной выбраковки прошлого мы видим тенденции – непрерывный процесс организационных перемен путем подстройки к вновь возникающим обстоятельствам. В этом проявляется организационная рефлексивность строительных организаций – способность маневрировать в среде размытости и двусмысленности законодательной базы, ценностей и нравственности переходного периода. Здесь зримо наблюдаются процессы кристаллизации и перегруппировки интересов, возможностей и перспектив, подъем и падение статусов, ролей, иерархий организаций;

7) Новые формы сотрудничества. Затянувшийся трансформационный кризис в инвестиционной строительной сфере обнаружил способность многих управляющих справиться с нарастающими трудностями во внешней среде в одиночку в виду потери контроля над внешней средой. Поиск выхода из него

¹ Асаул А. Н., Скуматов Е.Г., Локтева Г.Е. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей /под ред д.э.н., проф. А.Н. Асаула.–СПб : «Гуманистика», 2004.–256 с.

² Асаул В.В. Научные основы концепции экономической инновационной стратегии строительных организаций на основе интеграционных процессов.–СПб.:Изд-во СПб Госуд архитектур.строит.ун-та, 2005.–195с.

осуществляется не только на путях перестройки и повышения квалификации управляющих кадров, но и за счет перехода к новой системе взглядов, основополагающих идей, моделей, принципов межфирменного сотрудничества. Идет процесс поиска новых форм взаимодействия участников ИСК и обмена между ними деятельностью на уровне региона, объединенных общей стратегией, общей программой совместных действий и желанием повышения «институциональной плотности» хозяйственной деятельности. Все это свидетельствует, что в региональном инвестиционно-строительном комплексе наметились позитивные тенденции, и хотя его состояние остается не простым, но не таким безнадежным, как виделось раньше. Правда нарождающиеся стабилизационные тенденции пока не носят системного характера¹.

Процесс наращивания позитивных изменений в динамичном мире организаций регионального ИСК условно можно свести в три группы. Первая группа охватывает процессы наращивания позитивного потенциала организаций. Если отталкиваться от понятия об идеальном (максимально возможным, реально достижимом уровне потенциала), нормативном (состояние потенциала, надежно обеспечивающим деятельность организации с заданной эффективностью) и предельно допустимом уровне потенциала (эффективность деятельности крайне неустойчивая), то наблюдается рост строительных организаций в ИСК региона с нормативным уровнем потенциала.

Вторая группа – это альтернативные позитивные процессы, протекающие внутри организаций. Здесь происходят зримые качественные изменения: ломка старых представлений об организации, норм, правил и процедур организационной и внутрихозяйственной жизни, идет понимание существа назревших качественных преобразований в производстве, бизнесе, менеджменте, происходит зарождение и утверждение нового, потенциал нового начинает преобладать над потенциалом старого. Стереотипы уходящего времени уже не властвуют в сознании многих владельцев и менеджеров строительных организаций, грядущие изменения рассматриваются как желательные, а стихийное саморазрешение внутренних проблем как маловероятное. Организации с идеальным потенциалом (лидеры) миновали критическую точку переходной зоны, освободились от многих факторов торможения.

Третья группа - это позитивные процессы движения организаций ИСК региона в поле управленческих воздействий. Последовательное наращивание управленческих воздействий в области внутрифирменных, изменений и внешних перемен может ускорить продвижение регионального ИСК в заданном направлении. Однако, здесь арсенал практически полезных рекомендаций и организационных действий в настоящее время разработан недостаточно. Поэтому именно эта проблематика нуждается в пристальном внимании

¹ Асаул А. Н. Развитие регионального инвестиционно-строительного комплекса на основе самоорганизации // Современное экономическое и социальное развитие: проблемы и перспективы. Ученые и специалисты Санкт-Петербурга и Ленинградской области – Петербургскому экономическому форуму 2003 г. СПб., 2003

специалистов организационных и управленческих наук¹.

Организации ИСК региона и их окружение несомненно меняются, но главные перемены еще впереди. Предстоит перенести закономерности и принципы рыночного хозяйствования во внутреннюю деятельность организации, освоить новые подходы, модели и процедуры в инвестиционно-строительном предпринимательстве и менеджменте, корпоративном управлении инвестиционно- строительной сфере в регионе, формировании предпринимательской культуры, научиться работать в условиях неопределенности и риска.² Предстоит повысить качество продукции и качество деятельности предпринимательских организаций, провести реинжиниринг производственных процессов и бизнес-процессов, найти принципы и методы адаптации к изменениям во внешней среде, более быстро освоить новый стратегический ресурс - информацию и живое знание. Представляется, что организации регионального ИСК затратят на это большую часть текущего десятилетия.

Чтобы оценить сложившуюся ситуацию в региональном инвестиционно-строительном комплексе, описать и смоделировать важнейшие экономические и организационные явления в нем уже недостаточно традиционных общих методик с набором стандартных индикаторов – относительных расчетных показателей.

Здесь нужны современные методы статистического наблюдения за процессом функционирования и развития субъектов предпринимательской деятельности регионального ИСК, многомерная и многоаспектная оценки поведения их в условиях динамичной внешней и внутренней среды и многообразия интересов заинтересованных сторон в предпринимательской деятельности участников ИСК

3.2. Анализ теоретико-содержательной сущности основных подходов к оценке экономической деятельности субъектов предпринимательства.

Большинство существующих в настоящее время методик анализа деятельности организаций, их финансового состояния повторяют и дополняют друг друга, они могут быть использованы комплексно или отдельно в зависимости от конкретных целей и задач анализа, информационной базы, имеющейся в распоряжении аналитика.

Так, согласно методике анализа А. Д. Шеремета и А. И. Бужинского

¹ Асаул А. Н. Формирование системы управления строительным комплексом в современных условиях // Региональные и отраслевые проблемы инвестиционной деятельности: Материалы междунаро. конф. МАИЭС, Владимир: Изд-во Владимирского гос. ун-та, 2002

² Асаул А. Н. Культура организации: проблемы формирования и управления / Асаул А. Н., Асаул М. А., Ерофеев П. Ю., Ерофеев М. П. – СПб.: «Гуманистика», 2006. – 216 с.: ил.

финансовое положение организаций характеризуется размещением его средств и состоянием источников их формирования¹.

Основными показателями для оценки финансового состояния являются:

уровень обеспеченности собственными оборотными средствами;

степень соответствия фактических запасов активов нормативным и величине, предназначенной для их формирования;

величина иммобилизации оборотных средств;

оборачиваемость оборотных средств и платежеспособность;

По мнению авторов приведенной методики, важнейшим этапом анализа финансового состояния является определение наличия собственных и приравненных к ним средств, выявление факторов повлиявших на их изменение в изучаемом периоде.

Авторы этой методики также включают в анализ финансового состояния понятие иммобилизации (отвлечения) оборотных средств.

Иммобилизацией считается:

превышение средств и затрат на капитальное строительство над источниками финансирования;

задолженности;

расходы, не перекрытые средствами специальных фондов и целевого финансирования.

Приведенное понятие иммобилизации в рыночной экономике утрачивает своё значение. Субъектов предпринимательства должна использовать точные расчеты для финансирования своих стратегических программ, а также самостоятельно решать строить или модернизироваться. Это касается капитального ремонта, капитальных вложений. К тому же предпринимательские структуры практически не используют специальные ссуды банка. Учитывая всё это, задолженность практически отсутствует и понятие иммобилизации сводится к узкому кругу хозяйственных просчетов.

Анализ состояния нормированных оборотных средств применим в условиях планового ведения хозяйства. Поскольку понятия нормируемые оборотные, средства и ненормированные оборотные средства утратили смысл, то целесообразно оборотные средства подразделить на запасы и затраты, денежные средства и прочие агенты. Авторы рассматриваемой методики предлагают также проводить анализ заемных средств по видам кредитов и ссуд.

Анализ платежеспособности рассматривается в данной методике очень узко. Определяется только сальдо дебиторской и кредиторской задолженности. Положительным считается превышение дебиторской задолженности над кредиторской (активное сальдо). Оптимальным вариантом считается формула: отсутствие задолженности как самой организации так и другим.

Обобщение результатов анализа финансового состояния проводится с помощью сальдового приема. Составляется расчет внеплановых вложений оборотных средств и источников их покрытия. В этом расчете отражается

¹ Шеремет А. Д. Методика финансового анализа: Учеб. и практ. пособие для вузов/А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. 3е изд. М.: ИНРАМ, 2001. 208 с.

влияние двух групп взаимосвязанных финансовых показателей.

Предлагается также рассматривать показатель оборачиваемости оборотных средств. Его составляющие полностью отвечают требованиям плановой экономики: твердое материально-техническое снабжение, заданные сверху покупатели и заказчики. В современных условиях предпринимательской деятельности понятие оборачиваемости оборотных средств сохраняется, но используются иные, диктуемые рыночной экономикой подходы к его формированию.

Таким образом, указанная методика анализа финансового состояния организаций основана на принципах планового ведения хозяйства. В настоящее время она может быть применена лишь на ограниченном круге предприятий государственной формы собственности и в бюджетных организациях, но не в полном объеме. Это связано с тем, что существенно изменилась информационная база анализа, которая не обеспечит аналитика-исследователя необходимыми исходными данными.

В методике анализа финансового состояния под редакцией С. Б. Барнгольца и Б. И. Майданчика подход к анализу несколько глубже. Во главе исследования ставится не посредственное изучение баланса организации. Этому предшествует установление степени достоверности информации, содержащейся в балансе, путем ее сопоставления с другими источниками информации.

Основными критериями устойчивости финансового состояния являются:

- платежеспособность хозяйствующего субъекта;
- соблюдение финансовой дисциплины;
- обеспечение собственными оборотными средствами.

По мнению авторов, основными признаками неплатежеспособности и неудовлетворительного финансового состояния являются: просроченная задолженность и длительное непрерывное пользование платежными кредитами.

Конечно, эти факторы можно отнести и к показателям неудовлетворительного финансового состояния организации, но их недостаточно для такого однозначного вывода.

Особенностью данной методики является изучение причин, вызвавших изменение суммы собственных оборотных средств.

Данная методика является более логичной и применима для крупных материалоемких производств с участием государственного капитала. Однако, как и предыдущей, ей присущи недостатки: ограниченность информативной базы ориентация преимущественно на плановую систему хозяйствования, отсутствие поправок на инфляцию.

В настоящее время наиболее широко используются методика В. Ф. Паляя, а также методика А. Д. Шеремета, Р. С. Сейфулина Е, В. Негашева.¹

Методика В. Ф. Паляя широко известна, издана массовым тиражом, ею пользуются значительное число организаций. Однако на сегодняшний день эта

¹ Шеремет А. Д. Методика финансового анализа: Учеб. и практ. пособие для вузов/А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. 3е изд. М.: ИНРАМ, 2001. 208 с.

методика не удовлетворяет всем требованиям, предъявляемым к анализу. Во-первых, с 1992 года, существенно изменена информационная основа анализа, т. к. изменена форма баланса.

Во-вторых, нормативная база, заложенная в методике В. Ф. Паляя, уже не удовлетворяет новым экономическим условиям и прежде всего высоким темпам инфляции, компьютерной обработки, имеет негибкий характер. В ней содержится ряд спорных моментов. Например, В. Ф. Палий указывает на то, что если в структуре оборотных средств увеличивается удельный вес денежных средств и краткосрочной дебиторской задолженности при соответствующем уменьшении доли материальных оборотных средств, то это изменение можно признать положительным, если не уменьшаются возможности нормальной производственной деятельности организации. Автор делает вывод, что с финансовой точки зрения структура оборотных средств значительно улучшалась, повысилась их возможная ликвидность.

Действительно, этот вывод совершенно справедлив, но только для определенных условий, когда темпы инфляции очень низкие и высока сбалансированность экономики:

Следует также заметить что, чем выше будет уровень структурной перестройки производства, чем больше уровень развития фондового рынка в стране, тем больший сдвиг в структуре активов организаций происходит в сторону денежных средств, так как для игры на фондовом рынке, своевременной и быстрой перестройки высока потребность в денежных средствах.

Общий вывод таков, анализ имущества организаций необходимо проводить в связи с объективно сложившейся экономической ситуацией в стране, так как структурные сдвиги в имуществе организаций четко ее отражают. К сожалению, В. Ф. Палий проводит анализ имущества очень абстрактно, без связи с макроэкономическими процессами, происходившими в России.

В методике В. Ф. Паляя недостаточное внимание уделено роли и значению основных средств при анализе имущества организаций, особенно в связи с инфляцией.

Общий недостаток методики В. Ф. Паляя заключается в том, что в ней не рассмотрен подход к анализу финансового состояния предприятий с учетом инфляции. Поэтому многие экономисты не ограничиваются применением только данной методики.

На практике широко используются и другие методики, несколько отличавшиеся от названной. К их числу относится, например, методика финансового состояния А. Д. Шеремета, Р. С. Сейфулина, Е. Б. Негашева¹.

Анализ ее содержания показывает ряд существенных отличий от методики В.Ф.Паляя, которые сводятся к следующим моментам:

имеет более формализованный, алгоритмизированный, структурированный характер и в большей степени приспособлена к компьютеризации всех

¹ Шеремет А. Д. Методика финансового анализа: Учеб. и практ. пособие для вузов/А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. 3е изд. М.: ИНРАМ, 2001. 208 с.

расчетов;

применяется несколько иная нормативная база при оценке платежеспособности (ликвидности) организации;

частично используются оптимизационные и экспертные методы;

ориентирована на широкий круг пользователей;

частично применяются подходы, используемые в практике работы фирм, работающих в развитой рыночной экономике, что позволяет установить обоснованные взаимосвязи между показателями финансового состояния отечественных организаций и фирм работающих в развитой рыночной экономике;

методика позволяет выделить четыре уровня финансовой устойчивости организации;

позволяет в рамках внутреннего анализа осуществить углубленное исследование финансовой устойчивости организации на основе построения баланса платежеспособности;

используется модель взаимосвязи различных финансовых коэффициентов, что позволяет при наличии динамики различных финансовых показателей (факторов) исследовать характер изменения результирующего показателя коэффициента ликвидности;

изложен известный в экономической литературе способ определения оптимального размера объема производства, предпринята попытка связать анализ финансового состояния с производственной программой организации.

Кроме всего указанного отличие этой рассматриваемой методики от методики В. Ф. Паляя заключается еще и в следующем. Во-первых, она предлагает деление всех активов на четыре группы по степени ликвидности: наиболее ликвидные, быстро реализуемые, медленно реализуемые трудно реализуемые. К первой группе относятся все статьи денежных средств организации и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги). Ко второй группе относятся дебиторская задолженность и прочие активы. К третьей группе относятся статьи второго раздела актива баланса "Запасы и затраты" за исключением расходов будущих периодов, а также долгосрочные финансовые вложения. К четвертой группе относятся статьи первого раздела актива "Основные средства и вложения". Кроме того, эти авторы рекомендуют сгруппировать все пассивы баланса по степени срочности их оплаты. А. Шеремет, Е. Негашев, Р. Сейфулин несколько по-иному подходят к установлению нормативной базы показателей. Если В. Палий считает, что нормативной величиной коэффициента абсолютной ликвидности является 0,20 - 0,25, то названные авторы рекомендуют установить его нормативную величину в пределах 0,20 - 0,70. Для промежуточного коэффициента покрытия норматив установлен на уровне 0,80 -- 1,00, тогда как у В. Палия - 0,70 - 0,80. Нормативы общего коэффициента покрытия в методиках В. Палия и А. Шеремета одинаковы и составляют 2,0 - 2,5.

Отличие анализируемой методики от методики В. Ф. Паляя заключается также в том, что в ней более подробно рассмотрен анализ балансовой прибыли, и прибыли от реализации продукции. Кроме анализа финансового состояния

авторы ввели и методику анализа деловой активности. Под деловой активностью организации в финансовом аспекте авторы понимают, прежде всего, скорость оборота его средств. В.Ф. Палий тоже анализирует оборачиваемость оборотных средств, но он не включает ее в понятие деловой активности. Особенностью данной методики является также то, что в ней вводится понятие кризисного финансового состояния, под которым понимается ситуация, при которой предприятие находится на грани банкротства, так как денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

Авторы также выделяют четыре типа финансового состояния.

Первый тип - абсолютная устойчивость. Этому типу соответствуют минимальные величины запасов и затрат.

Второй тип нормальная устойчивость. Для данного типа характерны нормативные величины запасов и затрат.

Третий тип - неустойчивое состояние, которому соответствуют убыточные величины запасов и затрат.

Четвертый тип кризисное состояние. Для него характерны неподвижные и малоподвижные запасы и затоваренность готовой продукцией в связи со снижением спроса.

В целом методика анализа финансового состояния предприятия А. Д. Шеремета, Р. С. Сейфулина и Е. В. Негашева¹ представляет собой дальнейшее развитие предыдущих методик. Однако, несмотря на ряд преимуществ по сравнению с методикой В. Ф. Палия она также не учитывает всех особенностей экономического анализа в условиях различных уровней инфляции.

Внедрение в практику анализа названных мероприятий позволит существенно повысить эффективность экономического анализа и, следовательно, эффективность производства в целом. Это потребует роста объема исходной информации, так как не все данные для проведения анализа по предлагаемой методике имеются в современной бухгалтерской и статистической отчетности. Поэтому необходимо привлечение в практику анализа данных внутрипроизводственной работы, характеризующие все стороны субъектов предпринимательской деятельности предприятия для проведения комплексного анализа) и статистического (коэффициенты инфляции и др.). Однако компьютеризация существенно снизит трудоемкость анализа, что в целом также повисит эффективность производства.

О. Е. Ефимова отмечает, что анализ коэффициентов рентабельности имеет практическую значимость лишь в том случае, если полученные показатели сопоставляются с данными предыдущих лет или аналогичными показателями других организаций осуществляющих этот же вид экономической деятельности.

На этапе предварительной оценки финансового состояния автор предлагает

¹ Шеремет А. Д. Методика финансового анализа: Учеб. и практ. пособие для вузов/А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. 3е изд. М.: ИНРАМ, 2001. 208 с.

также определять коэффициент маневренности, показывающий какая часть собственных источников средств вложена в наиболее маневренные (оборотный капитал) активы. Данный показатель, наряду с коэффициентом ликвидности, является критерием финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. Его оптимальное значение равно 0,5.

На втором этапе анализа финансового состояния О. В. Ефимова предлагает группировку всех оборотных средств по категориям риска, что дает оценку "качества" оборотных средств с точки зрения их ликвидности. Выделяются следующие четыре группы оборотных средств:

1. Минимальный риск - наличные денежные средства; легко реализуемые краткосрочные ценные бумаги.

2. Малый риск - дебиторская задолженность организаций с устойчивым финансовым положением, запасы товарно-материальных ценностей (исключая заемные), готовая продукция, пользующаяся спросом.

3. Средний риск - продукция производственно-технического назначения, незавершенное производство, расходы будущих периодов.

4. Высокий риск - дебиторская задолженность организаций, находящихся в тяжелом финансовом положении, запасы готовой продукции, залежалые запасы. Для построения такой группировки уже недостаточно данных, содержащихся в бухгалтерской и статистической отчетности, необходимо использовать показатели внутреннего учета.

Такова сущность методики анализа финансового состояния, предложенная О. В. Ефимовой. На сегодняшний день, она отвечает требованиям транзитивной экономики, так как:

дает нужную информацию об эффективности работы предприятия для внутренних и внешних пользователей;

позволяет определить главные причины сложившегося финансового состояния;

определить уровень ликвидности (платежеспособности) предприятия в целом и его оборотных средств;

дает анализ качественного состава имущества хозяйствующего субъекта, предусматривает ведение учета и анализа состояния дебиторской и кредиторской задолженности.

Все это позволяет экономисту-аналитику выявить важные резервы повышения эффективности производства, а внешним пользователям объективно оценить сложившуюся финансовую ситуацию потенциального партнера.

В отличие от них методика анализа финансового состояния О. В. Ефимовой значительно расширяет рамки информационной базы, что позволяет углубить и качественно улучшить сам финансовый анализ. Согласно методике О. В. Ефимовой, анализ баланса и рассчитанных на его основе коэффициентов следует рассматривать в качестве предварительного ознакомления с финансовым положением организации.

Ефимова О. В. показывает, что одним из важнейших критериев оценки деятельности любой организации имеющей своей целью получение прибыли,

является эффективность использования имущества и раскрывает основные подходы к проведению такого анализа.

Финансовое положение организации во многом зависит от его способности приносить необходимую прибыль. Для характеристики и анализа прибыльности автор рассматриваемой методики предлагает использовать систему показателей рентабельности, которая включает:

Рентабельность активов (имущества). Показывает, какую прибыль получает организация с каждого рубля, вложенного в активы. В аналитических целях рекомендуется также определять рентабельность текущих активов.

Рентабельность инвестиций. Характеризует эффективность использования инвестируемых средств. Данный показатель в зарубежной практике финансового анализа рассматривается как способ оценки мастерства управления инвестициями. В странах с развитыми рыночными отношениями информация о «нормальных» значениях показателей рентабельности ежегодно публикуется торговой платой, промышленными ассоциациями или правительством. Сопоставление своих показателей со сложившимися позволяет сделать вывод о состоянии финансового положения анализируемой организации.

Рентабельность собственного капитала. Показывает прибыль, приходящуюся на 1 рубль источников собственных средств. (Этот показатель особенно важен для инвесторов капитана акционеров).

Рентабельность реализованной продукции. Характеризует прибыль, получаемую с рубля реализованной продукции. Тенденция снижения этого показателя свидетельствует, чаще всего, о снижении спроса на продукцию.

В настоящее время предлагается множество и других методик, основанных, как правило, на применении аналогичного зарубежного опыта оценки финансового состояния организаций. При этом некоторые авторы предлагаемых методик, пытаются напрямую перенести его в условия России. Далеко не всегда это правомерно. Например, во многих случаях неверно в качестве нормативной базы финансовых коэффициентов принимать критические значения, используемые на Западе.

Для достижения сопоставимости финансовых показателей Запада и России авторами одной из методик предлагается ранжированный подход к выбору их критических значений с учетом реальных условий нашей экономики. Авторы такого подхода, однако, не указывают сам способ ранжирования, а излагают лишь общие положения.

Принципиально новым в данных методиках является то, что наряду с системой показателей финансового состояния, авторы вводят блок показателей "доходности, акций" и блок "оценки уровня менеджмента". Блок оценки уровня менеджмента включает показатели, характеризующие отраслевую принадлежность организации, состав учредителей; наличие дочерних фирм, объекты долевого участия, популярность в регионе, состояние фондов.

Отдельные специалисты, даже не экономисты, предлагают свои специфические подходы к анализу финансового состояния организаций. Например использовать методику анализа финансового состояния, во многом

основанную на методах, используемых для аналогичных целей американскими и западноевропейскими аналитиками. Там необходимо рассчитывать восемь показателей.

Первые пять - являются основными и влияют на прогноз возможного банкротства акционерных обществ:

Отношение мобильного капитала к общим активам - характеризует долю в активах акционерных обществ средств, находящихся в мобильной форме;

Отношение накопленного капитала к общим активам - характеризует эффективность работы АО в прошлом; для всех АО это отношение можно представить равным 0, поскольку деятельность их в качестве АО только начинается;

Отношение прибыли к общим активам - характеризует прибыльность АО;

Отношение капитала к общему долгу - характеризует качество активов АО (долю в них заемных средств);

Отношение объема продаж к общим активам характеризует эффективность использования активов для производства, пользующейся спросом продукции. Кроме того, Л. Философов предлагает использовать еще три показателя, характеризующие отдельные стороны финансового положения организаций:

Отношение текущих активов к текущим обязательствам отражает ликвидность баланса (способность предприятия оплачивать текущие долги);

Отношение общего долга к общим активам показатель являющийся дополнительной характеристикой качества активов;

Отношение прибыли к капиталу характеризует прибыльность организации.

Анализ методов оценки уровня платежеспособности организаций, применяемых в Европе и США и сравнение этих методик с отечественными, показывает, что основные методические положения обоих подходов в основном совпадают. Различия и особенности проявляются в следующем. Во-первых, в России в ходе анализа баланса основной акцент делается на расчет коэффициентов платежеспособности. Явно недостаточное внимание уделяется анализу структуры и особенно динамики имущества организации и его реальной стоимости. А ведь коммерческие банки выдают кредиты под залог имущества. Кроме того, в России уже имеется широкая сеть специализированных чековых инвестиционных фондов, создаются и другие финансовые институты, работающие с чеками, акциями и другими ценными бумагами. В этих условиях речь идет о реальной ценности ценных бумаг, то есть об их реальной обеспеченности имуществом. Поэтому анализ имущества организации, совершенствование методики его проведения, объективная оценка имущества выходят на первый план.

Во-вторых, за рубежом большое значение уделяется учету воздействия информации на финансовое положение организации. В нашей стране этот вопрос недостаточно разработан в теоретическом и практическом планах.

В-третьих, для России огромное значение имеет компьютеризация расчетов по анализу, финансового состояния, в отличие от стран Европы и США, в которых этот процесс достиг высокого уровня. Для российской науки и практики автоматизация экономического анализа является одним из

самостоятельных актуальных направлений развития.

Как расставить приоритеты достижения и согласования различных менеджментом субъекта предпринимательской деятельности?

Наибольшее распространение в последние годы получила "Теория максимизации стоимости фирмы". Сторонники этой теории исходили из предпосылки, что ни один из существующих критериев прибыль, рентабельность, объем производства - не может рассматриваться в качестве обобщающего критерия эффективности принимаемых решений финансового характера. Такой критерий должен:

базироваться на прогнозировании доходов владельцев фирмы;

быть обоснованным, ясным и точным;

быть приемлемым для всех аспектов процесса принятия управленческих решений, включая поиск источников средств, собственно инвестирование, распределение доходов.

В вопросе определения цели деятельности субъектов предпринимательской деятельности существует множество противоречий, по поводу разрешения которых существует явное противоборство среди экономистов, исследователей в области управления, менеджеров, и специальных тематических групп. В этом конфликте значительную роль играют политические, экономические, социальные, эволюционные и эмоциональные силы, а также незнание и сложность протекания социально-экономических процессов.

Важно оценивать потенциальную реакцию ключевых заинтересованных сторон в отношении основных стратегических инициатив. Интересы и реакции заинтересованных сторон должны быть оценены под как минимум пятью заголовками:

финансовые риски для акционеров;

возможности или влияние менеджмента;

уровень занятости для сотрудников;

более широкие интересы общества, например, загрязнение окружающей среды;

ответ, реакция правительства на стратегические инициативы.

Естественно, это приведет к определению больше стратегических, а не финансовых целей. Их различие показано в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Финансовые и стратегические цели субъектов предпринимательской деятельности.

Финансовые цели	Стратегические цели
Ускорение роста выручки	
Ускорение роста прибыли	Увеличение доли рынка Более высокий, безопасный рейтинг в отрасли
Увеличение дивидендов	Повышение качества продукции
Увеличение марки	Более низкие затраты по сравнению с конкурентами
Рост рентабельности инвестиций	Более широкий или более привлекательный спектр выпускаемой продукции
Усиление рейтинга облигации и кредитного	Улучшение репутации у потребителей

рейтинга	
Усиление потока денежных средств	Лучшее обслуживание клиентов, потребителей
Рост стоимости акции	Распознавание компании как лидера в технологии или инновациях продуктов
Распознавание компании как «Голубой фишки»	Увеличение возможности конкурировать на международных рынках
Более диверсифицированная база поступления выручки	Расширение возможностей для роста
Стабильная прибыль в период спада	Увеличение заработной платы и прочих благ для сотрудников

Оценка деятельности субъектов предпринимательства только в терминах краткосрочной финансовой прибыльности слишком проста и неполна. Существуют две принципиальные причины. Первое, часто возможно отказаться от долгосрочных прибылей, чтобы взвинтить краткосрочные показатели, за счет аспектов, связанных с выживанием организации. Второе, такой подход игнорирует интересы других заинтересованных сторон, например сотрудников.

Определенно необходимо определять различие между стратегическими и финансовыми целями.

Действительно концентрация только на краткосрочных финансовых показателях может привести к дисбалансу в развитии субъекта предпринимательства в долгосрочной перспективе.

Однако здесь и кроется проблема: теоретики финансового и стратегического менеджмента, рассматривая в своих трудах концепции другого направления - стратегии и финансов соответственно - уделяют мало внимания тенденциям развития подходов к управлению в них. Это приводит к тому, что в публикации можно встретить рассмотренные современные концепции финансов и идеи, сформулированные на стадии зарождения стратегического менеджмента. Также авторы трудов по стратегическому менеджменту, рассуждая о финансах, считают, что финансистами применяются только краткосрочные финансовые показатели, использование которых не дает полной картины деятельности организации.

В научной среде четко сложились два противоположных подхода к управлению и оценке эффективности. Первый, сторонники теории заинтересованных сторон утверждают, что организации при принятии управленческих решений должны учитывать интересы всех заинтересованных сторон. Второй, сторонники финансовой оценки результатов деятельности считают, что хороший финансовый результат повышает благосостояние общества, а значит, удовлетворяет все интересы.

Нами рассмотрены основные действующие методики анализа финансового состояния организаций, выявлены их положительные и отрицательные стороны. Необходимо отметить, что с точки зрения информационного обеспечения все они ориентированы главным образом на данные бухгалтерского баланса. Подобный подход представляется несколько упрощенным, а данные, полученные на его основе, не вполне корректными,

поскольку информация бухгалтерского баланса дает весьма приблизительную характеристику финансового состояния организации. Это связано с тем, что бухгалтерская отчетность, в том числе баланс, составляется с определенной периодичностью и является "фотографией" состояния на определенную дату. Следовательно, рассчитанные на его основе показатели также приблизительно характеризуют финансовое состояние организации. Кроме того, «информация» баланса представляет не «качество» имущества субъектов предпринимательской деятельности, а лишь его стоимостную оценку. Все вышеперечисленное может существенно затруднить управление эффективностью производства и даже направить его в неправильное русло.

3.3 Проблемы комплексной оценки результатов функционирования и развития субъектов предпринимательской деятельности.¹

Одним из способов сравнительной оценки эффективности функционирования и развития любых предпринимательских структур, является упорядочивание их по определенным качествам. Числовое выражение этих качеств принято называть рейтингом. В качестве рейтинга может выступать как отдельный показатель функционирования и развития, субъектов предпринимательской деятельности (частный рейтинг), так и их комбинация (интегральный рейтинг)

За основу возьмем метод комплексной сравнительной рейтинговой оценки предложен в работе. Имеется n организаций и показателей, характеризующих их деятельность. В основе расчета рейтинговой оценки лежит сравнение организаций по каждому показателю с условным эталонным субъектом предпринимательской деятельности, имеющим наилучшие значения по всем показателям. Для этого все сравниваемые показатели предприятий стандартизируются в отношении соответствующих показателей эталонного субъекта предпринимательской деятельности:

$$X_{ij} = \frac{a_{ij}}{a_i^{\text{э}}} \quad (3.1)$$

где

a_{ij} -значение i -го показателя j -й организаций;

$a_i^{\text{э}}$ - значение i -го показателя эталонного субъекта предпринимательской деятельности ;

x_{ij} - стандартизированные значения показателей j -й организации;

¹ При подготовке настоящего материала использована книга Кремнева А.В. Многомерные оценки результативности хозяйствования и преобразования строительных организаций // А.В. Кремнев, Л.Ф. Манаков, В.В. Моисеенко. - Новосибирск: НГАСУ, 2004. - 46с.

Они рассчитываются либо на конец периода (года), либо как среднее за период. Предлагается создать и вести базу данных, включающую рассчитанные показатели организаций за отчетные годы.

Значение рейтинговой оценки для j -й организации определяется по формуле:

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})} + (1 - x_{2j}) + \dots + (1 - x_{mj}) \quad (3.2)$$

Если учесть значимость показателей, определяемую экспертным путем, то формулу можно модифицировать следующим образом:

$$R_j = \sqrt{k_1(1 - x_{1j})} + k_2(1 - x_{1j}) + k_2(1 - x_{2j}) + \dots + k_m(1 - x_{mj}) \quad (3.3)$$

Рейтинговая оценка предприятия как регрессия относительно показателей его деятельности. Как было сказано выше, имеется n организаций с m показателями, принимающими различные значения. Для удобства рассуждений введем абстрактную организацию с такими же показателями, которые могут принимать вышеупомянутые значения. С большой долей уверенности можно утверждать, что в этом случае показатели являются случайными величинами.

Добавим еще один показатель, характеризующий субъект предпринимательской деятельности - рейтинговую оценку. Она является функцией остальных показателей, поэтому и о ней можно рассуждать как о случайной величине

Таким образом, организация определяется системой $m + 1$ величин с произвольным распределением, имеющим моменты первого и второго порядка. Необходимо решить задачу нахождения зависимости рейтинговой оценки R от других величин этой системы. Предлагается использовать для этого элементы регрессионного анализа. Необходимо найти линейную функцию:

$$R = m_R + \sum_{i=1}^n B_i(x_i - m_{x_i}) \quad (3.4)$$

которая наилучшим образом в смысле метода наименьших квадратов давала бы приближенное значение величины R . Т.е. должны быть выбраны такие коэффициенты B_i , чтобы величина была минимальной

$$M \left(R - m_R - \sum_{i=1}^n B_i(x_i - m_{x_i}) \right)^2 \quad (3.5)$$

Здесь m_R и m_{x_i} - математические ожидания величин R и x_i соответственно.

При таком выборе коэффициентов функция (3.3) дает наилучшее линейное приближение величины R и называется *множественной регрессией* величины R относительно остальных случайных величин, входящих в (8) Коэффициенты B_i называются *коэффициентом множественной регрессии*.

Для нахождения коэффициентов B . как это показано в работах, приравняем нулю частные производные величины (3.4) по каждому коэффициенту. Получаем систему уравнений:

$$B_1 M(x_1 - m_{x_1})^2 - M(R - m_R)(x_1 - m_{x_1}) + B_2 M(x_1 - m_{x_1})(x_2 - m_{x_2}) + \dots + B_n M(x_1 - m_{x_1})(x_n - m_{x_n}) = 0 \quad (3.6)$$

$$B_2 M(x_2 - m_{x_2})^2 - M(R - m_R)(x_2 - m_{x_2}) + B_1 M(x_1 - m_{x_1})(x_2 - m_{x_2}) + B_3 M(x_2 - m_{x_2})(x_3 - m_{x_3}) + \dots + B_n M(x_2 - m_{x_2})(x_n - m_{x_n}) = 0$$

$$B_3 M(x_3 - m_{x_3})^2 - M(R - m_R)(x_3 - m_{x_3}) + B_1 M(x_1 - m_{x_1})(x_3 - m_{x_3}) + B_2 M(x_2 - m_{x_2})(x_3 - m_{x_3}) + \dots + B_n M(x_3 - m_{x_3})(x_n - m_{x_n}) = 0$$

$$B_n M(x_n - m_{x_n})^2 - M(R - m_R)(x_n - m_{x_n}) + B_1 M(x_1 - m_{x_1})(x_n - m_{x_n}) + B_2 M(x_2 - m_{x_2})(x_n - m_{x_n}) + \dots + B_{n-1} M(x_{n-1} - m_{x_{n-1}})(x_n - m_{x_n}) = 0 \quad (3.7)$$

По определению выражение $M(x_i - m_{x_i}) = D_{x_i}$ является дисперсией величины x_i , а $M(x_i - m_{x_i})(x_j - m_{x_j}) = \mu_{x_i x_j}$ корреляционным моментом величин x_i и x_j . Произведя соответствующие замены и преобразования, получим:

$$B_1 D_{x_1} + B_2 \mu_{x_1 x_2} + B_3 \mu_{x_1 x_3} + \dots + B_n \mu_{x_1 x_n} = \mu_{R x_2} \quad (3.8)$$

$$B_1 \mu_{x_1 x_2} + B_2 D_{x_2} + B_3 \mu_{x_2 x_3} + \dots + B_n \mu_{x_2 x_n} = \mu_{R x_3}$$

$$B_1 \mu_{x_1 x_2} + B_2 \mu_{x_2 x_3} + B_3 D_{x_3} + \dots + B_n \mu_{x_3 x_n} = \mu_{R x_4}$$

$$B_1 \mu_{x_1 x_n} + B_2 \mu_{x_2 x_n} + B_3 \mu_{x_3 x_n} + \dots + B_n D_{x_n} = \mu_{R x_n} \quad (3.9)$$

Система уравнений решается с использованием метода Гаусса. Разность между величиной R и ее линейной регрессией:

$$\eta_R = R - m_R - B_1(x_1 - m_{x_1}) - B_2(x_2 - m_{x_2}) - B_3(x_3 - m_{x_3}) - \dots - B_n(x_n - m_{x_n}) \quad (3.10)$$

называется остатком величины R относительно показателей организаций.

Математическое ожидание квадрата остатка называют остаточной дисперсией R относительно показателей предприятия.

Из¹ следует, что остаток не коррелирован с показателями. Поэтому для остаточной дисперсии имеем:

$$D_0 = M\eta_R^2 = M(R - m_R - B_1(x_1 - m_{x_1}) - B_2(x_2 - m_{x_2}) - B_3(x_3 - m_{x_3}) - \dots - B_n(x_n - m_{x_n}))\eta_R = M(R - m_R)\eta_R = D_R - B_1\mu_{R x_1} - B_2\mu_{R x_2} - B_3\mu_{R x_3} - \dots - B_n\mu_{R x_n} \quad (3.11)$$

¹ Кремнев А. В. Многомерные оценки результативности хозяйствования и преобразования строительных организаций. Научное издание I А. В. Кремнев, Л. Ф. Манаков, В. В. Моисеенко. – Новосибирск: НГАСУ, 2004. – 46 с.

Остаточную дисперсию можно рассматривать как меру приближения при представлении R посредством линейной комбинации показателей организации.

Т.к. значение R , рассчитанное по формуле (3.3), является приближенным значением рейтинговой оценки, то необходимо определить его точность и надежность. Для этого в математической статистике пользуются так называемыми *доверительными интервалами и доверительными вероятностями*.

Доверительный интервал можно рассматривать как интервал значений рейтинговой оценки, совместимых с реальными данными. Он выражается в виде:

$$I_{\beta} = (R - t_{\beta}\sigma; R + t_{\beta}\sigma_0) \quad (3.12)$$

где

t_{β} определяет число средних квадратических отклонений, которое нужно отложить вправо и влево от приближенного значения рейтинговой оценки R , для того, чтобы вероятность попадания в полученный участок (доверительная вероятность) была равна β . Это число находится из специальной таблицы, рассчитанной по формуле:

$$t_{\beta} = \arg \phi\left(\frac{1+\beta}{2}\right) \quad (3.13)$$

где

функция, обратная функции Лапласа Φ , т.е. $\Phi(t_{\beta}) = \frac{1+\beta}{2}$.

Рейтинговая оценка как мера сходства субъектов предпринимательской деятельности по показателям их деятельности. Ориентируясь на результаты работы, положим в основу подхода определения адекватности рейтинговых оценок организаций реальным гипотезу о том, что сходство субъектов предпринимательской деятельности по их показателям следует за их сходством по рейтинговым оценкам

Перейдем к описанию существа предлагаемого подхода.

Организации соответствует свой вектор значений показателей $A_j = (a_{ij})$. Таким образом, каждый показатель имеет определенное число значений l_i . В общем случае это число не равно числу предприятий ($l_i \neq n$), т.к. возможны одинаковые значения у разных предприятий. Причем из всех значений i -го показателя фиксируются его худшее a_i^x и лучшее a_i^l значения

Предполагается, что условные организации j^x и j^l , которым отвечают вектора значений показателей являются, соответственно, наихудшими и наилучшими.

$$A_j^x = (a_i^x) \text{ и } A_j^l = (a_i^l) \quad (3.14)$$

По методу предложенному выше, для всех указанных субъектов предпринимательской деятельности рассчитываются рейтинговые оценки R_j . Для каждого показателя введем вместо значения a_{ij} его нормированное

порядковое значение:

$$S_{ij} = \frac{l_{ij}}{l_{ij} - 1} \quad (3.15)$$

где

l_{ij} - число значений i -го показателя, предшествующих (или последующих) значению a_{ij}

Используем представления о мерах сходства по отдельным и многим свойствам, сформулированных в работе.

Введем меру сходства между организациями j_r и j_s по одному показателю

$$\Lambda_i(j_r, j_s) = 1 - e^{-k_i^{\Pi}(S_{ij_r} + S_{ij_s} - 1)} |S_{ij_r} - S_{ij_s}|, 0 < k \frac{\Pi}{i} < 3 \quad (3.16)$$

Показатели организаций в работе¹ разбиты по группам. Условимся различать эти группы так: первая (очень важные), вторая (важные), третья (менее важные) и четвертая (мало важные).

Разбиение объектов по важности аналогично определению значимости показателей, используемой в методе комплексной сравнительной рейтинговой оценки.

Для меры сходства между организациями j_r и j_s по показателям p -й группы запишем:

$$\Lambda_p^{\Gamma}(j_r, j_s) = \sum_{i=1}^{m_p} k_i^{\Gamma} \Lambda_i(j_r, j_s), \quad (3.17)$$

$$\sum_{i=1}^{m_p} k_i^{\Gamma} = 1, k_i^{\Gamma} > 0$$

где

m_p - число показателей p -й группы.

Элементарную меру сходства между организациями j_r и j_s по показателям всех групп зададим так:

$$\Lambda^C(j_r, j_s) = k_1^C \Lambda_1^{\Gamma}(j_r, j_s) + k_2^C [\Lambda_1^{\Gamma}(j_r, j_s) \Lambda_2^{\Gamma}(j_r, j_s)]^{1/2} + k_3^C [\Lambda_1^{\Gamma}(j_r, j_s) \Lambda_3^{\Gamma}(j_r, j_s)]^{1/3} + k_4^C [\Lambda_1^{\Gamma}(j_r, j_s) \Lambda_4^{\Gamma}(j_r, j_s)]^{1/3}, \dots \sum_{p=1}^4 k_p^C = 1, k_p^C > 0 \quad (3.18)$$

Простую меру сходства между организациями j_r и j_s по показателям всех групп определим следующим образом:

$$\Lambda(j_r, j_s) = k^0 \Lambda^C(j_r, j_s) + (1 - k^0) [1 - 0,5 (|\Lambda^C(j_r, j^X) - \Lambda^C(j_s, j^X)| + |\Lambda^C(j_r, j^L) - \Lambda^C(j_s, j^L)|)] \quad 0 < k^0 < 1 \quad (3.19)$$

При расчете (3.16) необходимо выбрать значения n коэффициентов k_i^{Π} в

¹ Кремнев А. В. Оценка внешней эффективности отраслей региональной экономики. Учеб. пособие / А. В. Кремнев, Л. Ф. Манаков. – Новосибирск: НГАСУ, 2004. – 71 с.

выражении (3.13), и коэффициентов k_i^Γ - в (3.14) четырех коэффициентов k_p^C - в (3.15) и одного коэффициента k^O - в (3.16) Разумный выбор значений этих $2n+5$ коэффициентов и составляет основные вычислительные трудности использования (3.16). Для их преодоления можно поступить следующим образом:

$$\Phi(j) = \frac{k[\Lambda(j^L, j) - \Lambda(j^X, j^L)] + (1-k)[1 - \Lambda(j^X, j)]}{1 - \Lambda(j^X, j^L)}, \quad 0 < k \leq 1 \quad (3.20)$$

Этот показатель равен 0, если не выполняется условие $\Lambda(j^X, j) \leq \Lambda^C(j^X, j^L)$ Выбирать параметры k_i^Π , k_i^Γ , k_p^C , k^O и k следует так, чтобы выполнялось условие:

$$R_{j_r} > R_{j_s} \Leftrightarrow \Phi(j_r) > \Phi(j_s) \quad (3.21)$$

и условие:

$$\sum_{i_r=1}^m \sum_{i_s=1}^m \left| \frac{R_{i_r}}{R_{i_s}} - \frac{\Phi(j_r)}{\Phi(j_s)} \right| \rightarrow \min \quad (3.22)$$

Рейтинговую оценку для организаций j с учетом (3.15) можно определить так:

$$R_j^O = R^L \Lambda(R^L, R_j) + R^X \Lambda(R^X, R_j) \quad (3.23)$$

Факторный анализ как метод определения позиций субъектов предпринимательской деятельности. В работе применяются методы бальной оценки, позволяющей учесть влияние разнохарактерных факторов (в нашем случае показателей деятельности организаций) на состояние субъектов предпринимательской деятельности, отражающее степень его устойчивости или степень риска потери его устойчивости. Каждый показатель, в соответствии с принятыми шкалами и в зависимости от своего значения, имеет свою бальную оценку. Совокупное влияние всех показателей, определяющее состояние организации, оценивается суммой баллов.

Если считать, что степень устойчивости предпринимательской структуры определяет эффективность его функционирования, то указанную сумму баллов можно закономерно считать рейтинговой оценкой субъекта предпринимательской деятельности.

Все анализируемые показатели разбиты на две группы (кластера):

1) Финансово-экономические показатели, которые включают в себя

Группу показателей, описывающих финансовое состояние организации:

показатель банкротства (коэффициент Тоббина);

коэффициент абсолютной ликвидности;

коэффициент срочной ликвидности;
коэффициент покрытия;
коэффициент рентабельности;
коэффициент, характеризующий уровень собственного капитала.

Группу экономических показателей:

показатель производительности труда;
изношенность основных фондов;
коэффициент реализации товарной продукции;
коэффициент фондоотдачи.

2) Показатели производственного потенциала предпринимательской структуры состоят из:

Группы производственно-технологических показателей:

показатель технологичности;
коэффициент загрузки правовых фондов;
коэффициент использования основных фондов;
показатель уровня качества продукции;
показатель уровня НИОКР;

показатель уровня соответствия квалификационного состава рабочих структуре выполняемых работ;

показатель уровня мотивации.

Максимальное количество баллов, которое можно получить при совокупном влиянии всех показателей, равно 100. Это соответствует наивысшей степени риска потери устойчивости или самой низкой рейтинговой оценке. Распределив все рассматриваемые субъекты предпринимательской деятельности в порядке возрастания сумм баллов, получим рейтинг организации с точки зрения степени устойчивости.

В НГАСУ совместно с ИВМиМГ при участии автора был создан комплекс программ, реализующий предложенные методы определения рейтинга субъектов предпринимательской деятельности. Он разработан с использованием СУБД Clipper 5 01. Общий объем программ равен 66,0 кБ с числом команд и комментариев 2100. Комплекс работает в среде OS-DOS. Для обращения к комплексу из среды WINDOWS следует создать и вывести на рабочий стол его ярлык.

На рис. 3.1. приведена принципиальная блок-схема программ, которая изображает вычислительный процесс на уровне типовых функций обработки информации: ввод и корректировка данных, вычислительные процедуры, вывод.

Такая блок-схема дает представление о последовательности выполнения функций. Из блок-схемы видно, что в зависимости от выполняемого пункта Главного меню осуществляется или ввод исходных данных для расчетов, включающий в себя блоки ввода данных различного назначения, или выполнение вычислительных

процедур, реализующие различные алгоритмы расчета рейтинга. Вывод результатов осуществляется после проведения расчетов.

Рабочая блок-схема комплекса программ, которая должна изображать

подробно все разветвления вычислительного процесса, не приводится по следующим соображениям. Алгоритмические языки программирования и системы управления базами данных СУБД~ позволяют так структурировать, комментировать и отображать разрабатываемые программы, что они по сути своей являются рабочими блок-схемами.

Рассчитав рейтинговые оценки субъектов предпринимательской деятельности по всем приведенным алгоритмам, получим четыре вида рейтинга. Под рейтингом субъектов предпринимательской деятельности здесь понимается перечень их, упорядоченных по убыванию или возрастанию рейтинговых оценок. На основании анализа идентичности этих рейтингов можно установить объективность рейтинговых оценок, рассчитанных по тому или иному алгоритму. Подход, предложенный в диссертационной работе, позволяет вводить и модель разные алгоритмы расчета рейтинговых оценок с целью проверки их объективности.

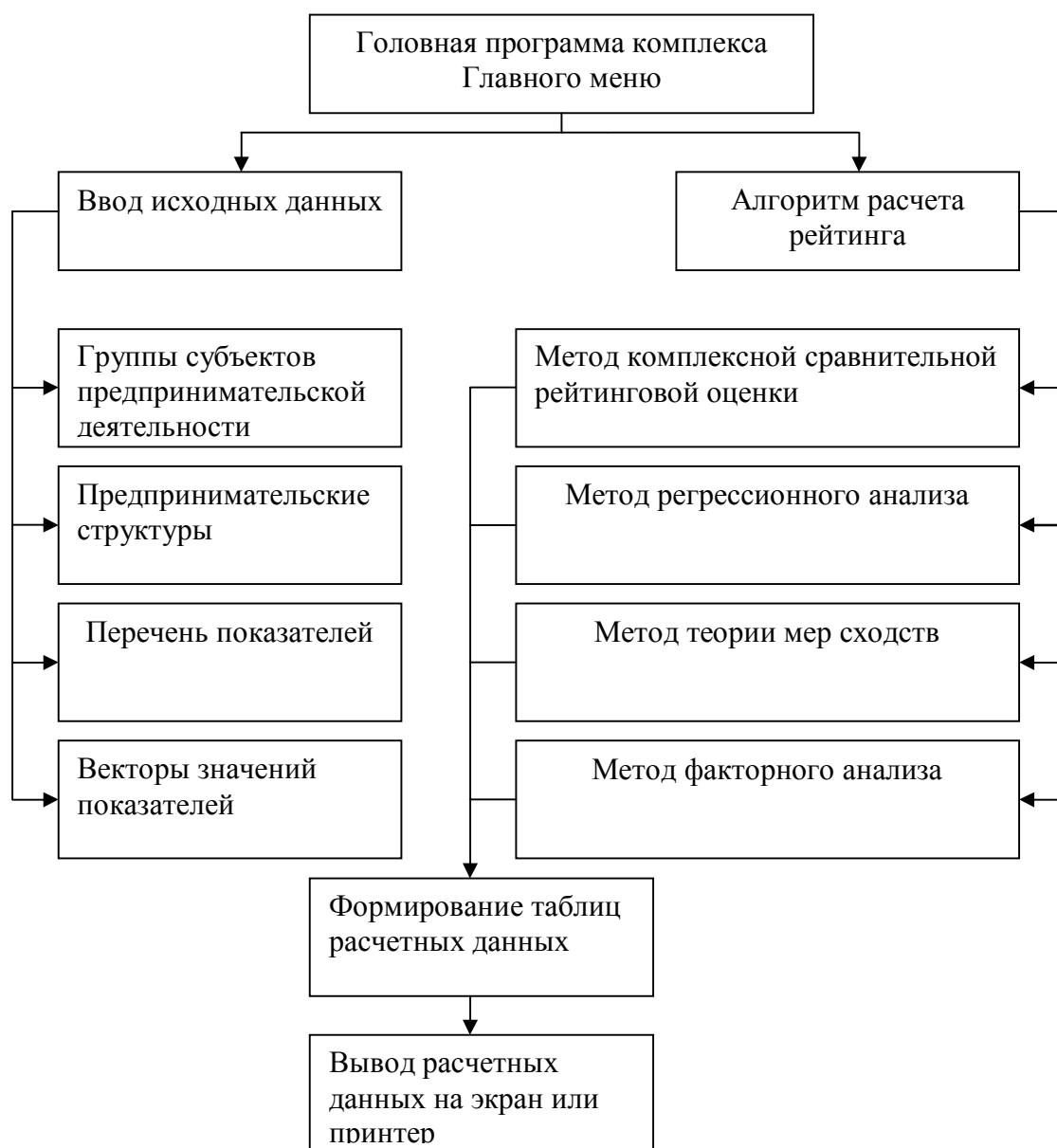


Рис. 3.1. - Принципиальная блок-схема комплекса программ

Использование единственного метода анализа состояния предпринимательской структуры, связанной с финансовыми и организационно-производственными показателями, вызывает недовольство со стороны заинтересованных сторон в делах субъекта предпринимательской деятельности.

Сегодня в «измерении результативности» субъектов предпринимательской деятельности просматривается тенденция использовать более сбалансированный способ измерения результативности работы на основе широкого круга показателей, отвечающих интересам всех заинтересованных групп: работников, менеджеров, владельцев, потребителей, общества.

Здесь оценочная ведомость становится чем-то больше, чем измерительная система. Это основа для инновационного мышления и действия, полезное средство анализа и исходного пункта для выработки программ изменений. При такой процедуре появляются два новых аспекта, требующих учета при оценке текущего состояния и определения направления развития предпринимательской деятельности - отражение законных интересов заинтересованных в деятельности предпринимательской структуры сторон и целесообразности инвестиций в долгосрочное будущее бизнеса. Интересы и реакции заинтересованных сторон должны быть оценены как минимум с пяти точек зрения: финансовые риски для акционеров, уровень занятости и удовлетворенности работников, возможности и влияние менеджмента, расширение объема и качества услуг клиентам, соблюдение интересов общества.

Естественно, это приводит к определению большого числа качественных параметров деятельности субъектов предпринимательства и возникновению проблемы приоритезации и согласования различных, нередко противоположных целей. При решении последней проблемы возникает много противоречий, по поводу разрешения которых существует явное противостояние среди экономистов, социологов, менеджеров.

Концепция заинтересованных сторон утверждает, что предпринимательские структуры должны уделить внимание всем сторонам функционирования и развития, такая посылка неопровержима в силу их существенного влияния на конкурентные позиции субъекта предпринимательской деятельности. Однако она не содержит концептуального определения того, как соотносить интересы различных сторон, не представляет критерия того, что лучше, что хуже.

В настоящей диссертационной работе представлены соотношения интересов через выстраивание иерархии попарных экономических характеристик («сложность-полезность», «труд-капитал», «затраты-выпуск», «спрос-предложение», «расходы-доходы») для различных видов оценок (потребительской, рискованной, потенциальной, организационно-технической) и стратегических зон экономической деятельности (инвестиционной, инновационной, производственной, коммерческой) субъектов предпринимательства. В последствии попарные характеристики трансформируются в схему: ресурсы (вклад) - + затраты (усилия) - результаты (полезность). Связь же между попарными характеристиками обеспечивается

через понятие «полезность» вклада и усилий заинтересованной стороны, качественно затратный аспект попарных характеристик можно охарактеризовать через понятие «сложность».

Сформированная таким образом новая пара «сложность-полезность» несет в себе соизмеримые функции, позволяет сопоставлять между собой потребительские, производственно-финансовые, социальные, потенциальные и рискованные критерии оценок

Соблюдение указанного принципа позволяет:

более объективно ранжировать исходные показатели, факторы, зоны предпринимательской деятельности организации;

отразить причинно-следственные связи;

учесть требование конкретного вида экономической деятельности.

ГЛАВА 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПО СОЗДАНИЮ ОЦЕНОЧНЫХ СИСТЕМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ИСК

4.1. Концептуальные предпосылки для создания оценочной системы текущего состояния и динамики развития субъектов предпринимательства в региональном ИСК

В настоящее время идет настоящая внутренняя структурная перестройка инвестиционной и строительной деятельности, формируются региональные инвестиционно-строительные комплексы (ИСК).

Понимание ИСК как системы управления, базирующейся на принципах самоорганизации и саморазвития экономически свободных участников строительного процесса, является трудным, поскольку управление чаще всего рассматривается с позиций классической школы управления, где сформировалось представление о строительном комплексе как о вертикальной соподчиненности строительных организаций. Сегодня все чаще говорят не об управляемом, а о направленном развитии, полагая, что воздействия человека на социально-техническую систему способны лишь обеспечить желаемые тенденции или помогают избежать тех или иных неблагоприятных направлений развития. «Разум, возникший на планете, не способен сделать мировой эволюционный процесс управляемым, но его в силах понять и, возможно, организовать систему воздействий на природные и общественные процессы так, чтобы обеспечить желаемые тенденции развития или преодолеть возможные кризисы»¹.

Возвращаясь к вопросу о том, как важно в процессе управления учитывать внутренние тенденции развития управляемой системы, приведем один из характерных примеров собственных, имманентных закономерностей развития социоприродной системы (общества в его взаимодействии с природой): принцип необходимого разнообразия.

Система постоянно поддерживает необходимое множество и разнообразие элементов и их отношений. Насколько это важно, можно понять, если вспомнить сформулированный У. Эшби закон необходимого разнообразия, согласно которому, система увеличивает свою устойчивость, увеличивая разнообразие. Эшби считал этот закон столь же важным, как и закон

¹ Асаул А. Н. Формирование системы управления строительным комплексом в современных условиях // Региональные и отраслевые проблемы инвестиционной деятельности: Материалы междунар. конф. МАИЭС, Владимир: Изд-во Владимирского гос. ун-та, 2002

сохранения энергии.

Принцип необходимого разнообразия во многом опосредован наличием положительных обратных связей, которые могут рассматриваться как ключевой конструктивный механизм, обеспечивающий самоусложняющееся развитие системы. «Нелинейная положительная обратная связь – важнейший элемент в моделях автокаталитических процессов самой различной природы... Она означает ускоренный самоподстегивающийся рост по всему пространству среды. Она не только вредна, но и может служить источником быстрого развития». Такая связь, хотя и повышает меру сложности, неопределенности, стохастичности системы за счет ее обогащения внешней средой, но порождает множество альтернативных вариантов, среди которых можно выбрать оптимальный. Таким образом, наличие нелинейной положительной обратной связи является необходимым условием эволюции открытых систем, в частности ИСК.

Сущность ИСК состоит в том, что это саморазвивающаяся, самоуправляемая система, образующая иные формы регионального производства и иную систему отношений, способных переводить систему в процессе развития в новое качество. В региональном ИСК создается институциональная среда, регулирующая взаимоотношения субъектов; *именно в рамках региональных особенностей проявляется феномен инвестиционно-строительных комплексов*¹.

Исходя из сказанного можно утверждать, что понятие «строительный комплекс» на федеральном уровне становится в известной мере экономической абстракцией, равно как и федеральный рынок строительства или рынок строительных материалов и конструкций. Говорить же об итогах работы федерального строительного комплекса можно только, если под этим термином понимать сумму результатов региональных ИСК.

В России более 80% строительных организаций имеют статус малых. Это свидетельствует не только о существовании свободной конкуренции в отрасли, индикатором которой они являются, но и о самостоятельности малого предпринимательства в формировании отраслевой структуры. Для региональной экономики развитая инфраструктура малого предпринимательства является существенным фактором стабильности в финансовой, социальной и других сферах.

Исследования Скандинавского и Санкт-Петербургского отделений Международной академии инвестиций и экономики строительства (МАИЭС) показали, что из целого ряда региональных строительных комплексов России наиболее полно отвечает рыночным условиям петербургский, где строительство сегодня представляет собой одну из наиболее рыночно ориентированных, конкурентоспособных и благоприятных для ведения малого предпринимательства сфер. Высокий уровень научно-технического процесса, современные малозатратные технологии, спрос и создание платежеспособной

¹ Абалкин Л.И. Российское предпринимательство: связь времен//Материалы круглого стола ВЭО «Экономический рост России»

среды в регионе помогли малому предпринимательству занять в инвестиционно-строительной сфере доминирующее место. Вместе с тем большинство малых предприятий занижают истинные масштабы своей деятельности и используют нетрадиционные, но эффективные меры, минимизирующие издержки государственного регулирования (в том числе и налогообложения). Это подтверждает мысль, что строительство можно приводить в качестве примера инновационного значения малого предпринимательства, эффективность которого прошла испытание рынком¹.

Однако как мировой, так и отечественный опыт свидетельствует, что малые предприятия менее устойчивы, чем крупные, ибо вынуждены работать в условиях повышенного риска, и более уязвимы в условиях нестабильности. Это обстоятельство закономерно привело к новому этапу развития экономических отношений в строительной отрасли – развитию корпоративного строительного сектора.

Более чем десятилетний опыт работы строительной отрасли в рыночных условиях свидетельствует, что развитие малого предпринимательства не является достаточным для стабильного экономического роста. Для рыночной экономики не менее важна концентрация капитала. Именно поэтому для достижения определенных экономических результатов в строительстве стали создаваться крупные организации корпоративного типа. По отношению к ним малое предпринимательство выступает как источник факторов производства, рынок сбыта готовой продукции и (что весьма неожиданно) источник личной предпринимательской инициативы².

В качестве же основных объектов управления в региональном ИСК выступают организации, инвестиции, предпринимательская деятельность (рис.4.1).

Остановимся подробнее на понятиях «потребность» и «интерес профессиональных групп» в региональном ИСК как социальных типов. В самом общем виде потребность – это состояние индивида или группы, когда они испытывают в чем-то нужду. Для наших условий подходят более развернутые характеристики потребности: потребность – объективно и субъективно необходимое требование социальной профессиональной группы к условиям существования и источникам своего развития.

¹ Асаул А. Н. Развитие регионального инвестиционно–строительного комплекса на основе самоорганизации // Современное экономическое и социальное развитие: проблемы и перспективы. Ученые и специалисты Санкт-Петербурга и Ленинградской области – Петербургскому экономическому форуму 2003 г. СПб., 2003

² Асаул А. Н., Денисова И. В. Проблемы и тенденции развития малого предпринимательства на региональном уровне // Науч. тр. Международного союза экономистов и вольного экономического общества России, М.; СПб., Вольное экономическое общество, т.11, 2002

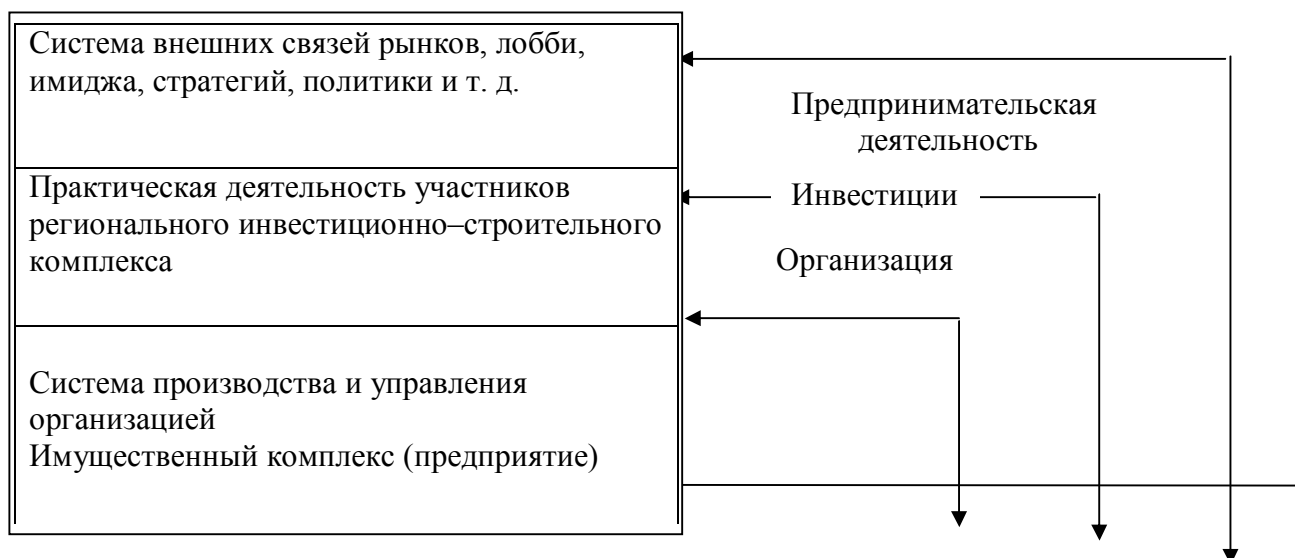


Рис. 4.1 Основные объекты управления в ИСК

Здесь инвесторы, строители и другие субъекты предпринимательской деятельности регионального ИСК выступают как носители присущих каждой группе норм, традиций, ценностей, взглядов и отношений.

С позиции социологии интерес – это форма проявления потребностей, целевая направленность профессиональной группы и осознанное избирательное отношение группы к инвестиционно-строительной деятельности в силу ее жизненной значимости. Интерес характеризуется при этом устойчивостью и интенсивностью проявления, своим происхождением. Интерес это также осознание группой своего положения и места в данном секторе региональной экономики.

Таким образом, интерес выступает связующим звеном между субъектами предпринимательской деятельности регионального ИСК, формирует отношения и связи в комплексе, способы решения проблем и модели поведения.

Формально, с позиции учета интересов субъектов предпринимательской деятельности в инвестиционно-строительном комплексе деятельности, различают монистическую, дуалистическую и плюралистическую форму ее организационной упорядоченности и устойчивости.

Монистическая форма организации предполагает наличие только одного интереса, влияющего на управление деятельностью сектора, например, интересы руководителей (директорский интерес) организаций, входящих в региональный инвестиционно-строительный комплекс.

Дуалистическая форма предполагает наличие двух интересов, например, собственников организаций и наемных рабочих, потребителей и производителей.

Плюралистическая же форма предполагает большее число групп закрепленных формально и неформально интересов, определяющих в равной

мере постановку целей и задач, стратегического развития регионально инвестиционно-строительного комплекса.

Таким образом, ориентация, определяемая интересами и потребностью в конструктивном сотрудничестве, пронизывает все последующие решения по организационному устройству и управлению в инвестиционно-строительном комплексе региона.

Вопрос в том, с какими системообразующими интересами придется иметь дело в рамках анализируемого комплекса, является вопросом изучения многих наук, однако единой точки зрения на этот счет нет.

Четко различают четыре основных вида интересов, или групп интересов: интерес конечных потребителей результатов инвестиционно-строительной деятельности; интерес собственников капитала (инвесторов); интерес производителей; интерес общества (региона).

При плюралистической модели, таким образом, возникает проблема формирования интересов, их обоснования и разграничения, ранжирования и организации, оценки и учета в практической деятельности.

В этой ситуации имеет смысл говорить о самостоятельных и независимых интересах четырех групп участников.

Потребители видят свой интерес в реализации возможности влияния на оптимальную структуру и качество предлагаемых инвестиционно-строительным комплексом благ.

Производители же хотят получить, возможно более благоприятные условия и факторы производства. Интересы потребителей и производителей, взаимно переплетаясь, составляют элементарное основное отношение строительного дела и во избежание конфликтов требуют институционального регулирования и согласования.

Интерес капитала является продуктом рыночной формы организации хозяйствования, определяется спецификой инвестиционно-строительного процесса и привязан к нему. Самостоятельный интерес капитала конституируется только с возникновением неограниченной собственности на инвестиции в сочетании с конкуренцией, в рамках которой интересу капитала предается специфическая функция.

С помощью мотивации собственников капитала к получению дохода достигается благосостояние всех субъектов предпринимательской инвестиционно-строительного комплекса в регионе. Количество строящихся и сдаваемых в эксплуатацию объектов недвижимости определяется возможностями инвесторов.

Поэтому можно считать интерес собственников капитала самостоятельным фактором со специфическим характером. Таким образом, особый статус интереса капиталов заключается в том, что он, в отличие от изначальных интересов потребителей и производителей, является производным, системообусловленным, в то же время интересы инвестора доминируют над интересами производителей–строительных организаций. В общем инвестиционном процессе прибыль подрядчика второстепенна по сравнению с прибылью инвестора (заказчика).

Наиболее спорным и не до конца изученным является четвертый интерес, а именно интерес общества (региона). В это понятие вкладывают разные представления:

1) для обозначения особых интересов населения региона в результативном функционировании и устойчивом прогрессивном развитии ИСК в силу мультипликативного эффекта средств, вложенных в строительство (недвижимость), и отнесения жилья к потребностям первой необходимости человека, отсюда возникает интерес государства в поддержке ИСК;

2) повышение благосостояния всей общности участников инвестиционно-строительной деятельности, что требует принятия институциональных мер для согласования и урегулирования интересов, установления необходимой взаимосвязи, совершаемых на основе разделения труда в региональном ИСК экономических и организационно-управленческих действий всех заинтересованных групп. К ним можно отнести законодательные и нормативные акты, определяющие инвестиционно-строительную деятельность в регионе. Так или иначе строительный бизнес локализован в регионе и «региональное окружение» накладывает свой отпечаток на деятельность субъектов предпринимательства в региональном ИСК, и воздействие региональной среды объективно существует, следовательно, существует интерес региона.

В обоих случаях имеет смысл говорить о заинтересованности общества в формировании механизма добровольной консолидации и координирования интересов и создания предпосылок для удовлетворения потребностей в форме профессиональных саморегулируемых общественных организаций¹. В качестве принципиальных системообразующих интересов в самоуправляемых общественных организациях выступают интересы потребителей, производителей, собственников капиталов и общества (регионов).

Сегодня в исследовательской среде приобретает признание концепция, в которой существует множество равноправных «миров», в рамках которых функционируют организации, причем каждый из них строится на особом принципе координации и на своей системе оценок.

Так французские ученые Л. Болтянски и Л. Тевено выделяют несколько «миров», обеспечивающих координацию, каждому из которых соответствуют свои процедуры координации, требования к поведению организации, своя совокупность объектов управления².

Это, прежде всего, рыночный мир с процедурами координации - транзакциями на рынке, рациональностью поведения, совокупностью строительной продукции, на основе рыночной аллокации ресурсов.

Второй мир - индустриальный, с координацией через стандартизацию и стандартизованную продукцию, с функциональным и согласованным поведением участников, мир, построенный на стабильности во времени и

¹ Асаул Н.А. Теория и методология институциональных взаимодействия субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса. СПб.: «Гуманистика», 2004. – 280 с.

² Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность: Ошибки социализма/Ф.А. Хайек М.: Новости, 1992. 303 с.

необратимости процессов, обеспечиваемый инвестициями в технологии производства.

Следующий мир - традиционный, где координация строится на основе персонифицированных отношений и связей, репутации, обычаев, традиций, сложившихся в строительной отрасли.

Еще один мир, в котором действуют строительные организации - это «гражданский» («социальный») мир, построенный на принципах подчинения автономных интересов общим интересам граждан регионов, социальной ответственности и на основе коллективной солидарности.

Выделяется также мир инвестиционного потенциала и инвестиционного климата региона, в пределах которого действуют строительной организации, мир инновации, экологический мир, предполагающий координацию действий в соответствии с природой.

Мы разделяем точку зрения профессора Л.Ф. Манакова¹, что приведенный перечень миров, критерии их выделения далеки от завершенности, однако концепция «миров» позволяет более обоснованно подойти к анализу противоречий в сфере обоснованных совместных действий и их координации, возникающих на «стыке» этих миров.

Использование данной концепции позволяет исследовать экономическую, организационную и социальную динамику в региональном инвестиционно-строительном комплексе на основе поиска и достижения компромисса между нормами и причинами, лежащими в базе каждого из «миров», сохранения равновесных отношений между ними на базе адекватных многомерных оценок.

Строительную организацию предлагается рассматривать как механизм достижения различных форм компромисса между различными «мирами».

Организация всегда имеет сложную природу и затрагивает многие «миры», не бывает чисто «рыночной» или чисто «индустриальной» или «гражданской» организации.

Доминирующая роль в повышении эффективности «мягких» факторов деятельности и «мягких» элементов управления.

Еще одна идея, реализуемая при формировании оценочных систем - это возрастание роли «мягких элементов» в повышении эффективности функционирования организации.

Все элементы управления могут быть разделены на «жесткие» и «мягкие». Жесткие элементы управления составляют формальную сторону принятой в организации системы управления и отражают ее организационную модель и структуру, стратегии, процессы и процедуры управления, которые материализуются через различные ресурсы. Жесткие элементы до последнего времени оставались основными объектами внимания со стороны руководителей организации, пока не была осознана необходимость и возможность задействовать «мягкие элементы» (рис. 4.2).

¹ Манаков Л.Ф. Теоретические и методологические проблемы исследования трансформации строительных организаций I Л. Ф. Манаков II Проблемы трансформации и внутрифирменного реформирования строительных организаций. – Новосибирск: НГАСУ, 1998 – 107 с.

Мягкие элементы отражают неформальную сторону управления организацией, во многом интуитивную, иррациональную, поскольку реальность их существования воплощается в сознании и поведении субъектов предпринимательской деятельности регионального ИСК, а не формальных рутинных организационно-управленческих операциях.

Важнейшими из них выступают совместно разделяемые ценности, принятые неформальные «правила игры», характер и стиль действий ведущих управляющих, сумма, навыков и опыт персонала, деловая культура и т.д.

Если в первом случае (в «жестких» предпринимательских системах) предметом менеджмента является формально организованная и линейно-функциональная структурированная сущность (корпорация, объединение и т.д.)

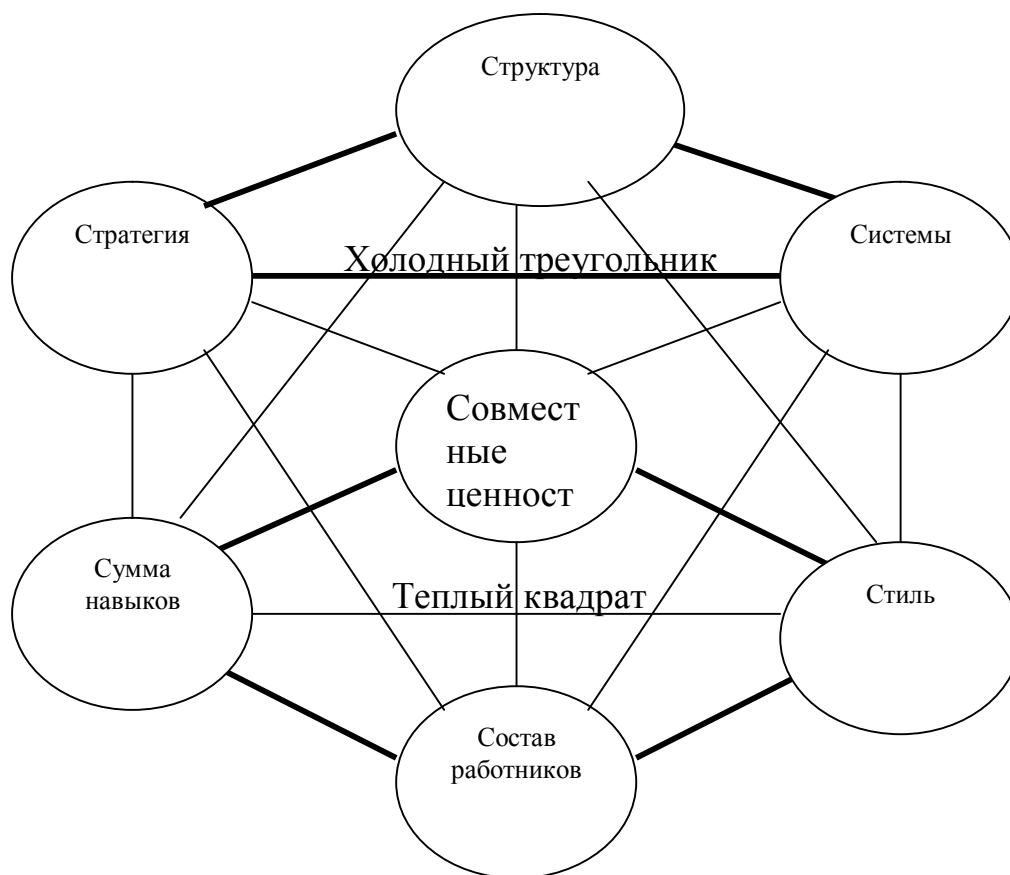


Рис. 4.2. – «Жесткие» (холодный треугольник) и «мягкие» (теплый квадрат) элементы повышения конкурентоспособности субъектов предпринимательской деятельности

с нормативными требованиями ко всем ее элементам, то в концепции мягких систем («модели участвующих равноправных сторон») предметом управления является «сообщество держателей интересов» (временная коалиция), заинтересованных в своей выгоде от предпринимательской деятельности строительной организации.

В модели жестко регламентированных систем предполагается изначальная иерархия и стабильность отношений, структуры и других атрибутов,

ориентированных в основном на самосохранение. В модели мягких предпринимательских систем основой является самоидентификация и самовстроенность равноправных отношений, обоюдная ответственная взаимозависимости и большая компромисность, ориентированных на инициативность, самопроявление и саморазвитие субъектов предпринимательской деятельности регионального ИСК.

В первой модели господствует принцип самодостаточности ресурсообеспечения, во второй - принцип совместного использования интеллектуальных ресурсов в решении общих проблем субъектов предпринимательской деятельности регионального ИСК. При использовании второй модели возникают реальные возможности маневрирования интеллектуальными, информационными и моральными ресурсами ИСК, выходящие за рамки отдельного участника, расширяющие масштабы деятельности всех участников и сферы их влияния и ориентирующие их на глубокую вовлеченность в инновационный процесс в ИСК региона.

«Мягкость» образования определяется мягкостью отношений и связей его участников, чем больше их типов, тем оно «мягче». В этих условиях сложнее диагностировать и управлять им в связи с тем, что мягкость невозможно ликвидировать. Ее необходимо уменьшить до определенных пределов путем сокращения или объединения по парных отношений до числа групп держателей интересов.

При структуризации организации делается акцент на готовность к изменениям, гибкость и динамичность ее организационной структуры и системы управления, на отказ от жестких коммуникаций и переход к прогнозным результатам.

Здесь гибкость организации достигается благодаря использованию ряда новых принципов организации управления: «гранулирования оргструктуры», «организации внутри организации», «сетевой» организации, «внутреннего» предпринимательства, малые группы («малое – прекрасно»), «решетчатая организация» множественности типов внутренних организационных единиц и т. д. Адаптация же достигается за счет формирования у организации ряда свойств: инновативности, управляемости, динамичности, приоритета интересов, мультипликативности, синергичности, альтернативности, непрерывности эволюции. Эти свойства должны находить отражение в создаваемой оценочной системе¹.

Ключевые принципы формирования политики в региональном инвестиционно-строительном комплексе.

Устойчивое развитие Новосибирского региона, связанное с повышением уровня и качества жизни населения и ростом его потенциала, возможно лишь на основе приоритета развития инвестиционно-строительного комплекса.

Проблема гармонизации многомерных потребностей и интересов

¹ Асаул А. Н., Скуматов Е.Г., Локтева Г.Е. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей /под ред д.э.н., проф. А.Н. Асаула.–СПб : «Гуманистика», 2004.–256 с.

заинтересованных сторон в рамках формируемой политики становится наиболее актуальной и первоочередной, и диктует переход к сетевой структуре прямого сотрудничества участников, сориентированной не на организации, их менеджмент и владельцев, а на их способности и компетенцию.

Функционирование Новосибирского регионального инвестиционно-строительного комплекса объективно дестабилизируется как факторами федерального масштаба: социально-экономической нестабильностью в обществе, неполнотой нормативно-правовой базы, систематическим неиспользованием норм законодательства и т. д. так и на региональном уровне:

А) Многие местные регуляторы предпринимательской деятельности в региональном инвестиционно-строительном комплексе оказались малоэффективными, существует много путаницы, двусмысленности, противоречия и можно найти массу свидетельств этому.

Б) Отсутствие правового и организационного порядка в сфере инвестиционно-строительной деятельности в регионе («хаос» на уровне организаций и «отпущенность» (нерегулирование) на уровне органов государственной власти и местного самоуправления), непрозрачность официальной информации о состоянии дел в данной сфере.

В) Незрелость горизонтальной «инфраструктуры» формируемых региональных рынков инвестиций, строительно-монтажных работ и недвижимости.

Г) Несмотря на высокий инвестиционный потенциал (по человеческим ресурсам, материальной базе, состоянию экономики и уровню управления финансами) в Новосибирском ИСК не сформированы «центры притяжения» капиталов и «длинных инвестиций», в строительном предпринимательстве присутствует неоправданно высокий риск и заградительные цены, отношения инвесторов и строителей с городскими службами сложные и непредсказуемые, много нерешенных проблем.

Важным условием для оценки конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности является наличие качества экспертного потенциала, достоверное отражение сложившейся ситуации в ИСК регионе и стратегическое видение будущего предпринимательства в инвестиционно-строительном комплексе. Критериями формирования конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности должны выступать синергетические и внешние эффекты от ее реализации.

Формирование потенциала синергетических эффектов от предпринимательской деятельности, имеет для экономики региона далеко идущие последствия.

В связи с этим необходимо при формировании политики, стратегии, проектов и программ в ИСК выбирать синергетический путь, а не конгломеративный (комплексный)¹.

В качестве ключевых принципов формирования конкурентной позиции

¹ Князева Е. Н., Курдюмов С. П. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем. – М.: Наука, 1994

субъектов предпринимательской деятельности нами предполагается

А. *Принцип мультипликатора.* Приоритетность внимания развитию предпринимательской деятельности в инвестиционно-строительном комплексе региона имеет объективную базу в силу значительной величины эффектов мультипликации инвестиций, вложенных в строительство. Инвестиции в строительство жилья, дорог вызывают приращение инвестиций и дохода в сопряженных отраслях вторичного, третичного и более далекого порядка.

Б. *Принцип «внешнего эффекта».* Конкретные позиции субъектов предпринимательства в инвестиционно-строительной деятельности зависят от величины «внешних эффектов». «Внешними эффектами» в экономической теории называют эффекты от функционирования системы в более интенсивном режиме, который возникает у потребителей продукции и услуг этих систем, т.е. во внешней по отношению к системе среде. Самый простой пример: регулирование уличного движения есть деятельность, экономический эффект которой реализуется только вне ее.

Для транспортных и других коммуникационных сетей водо-, газо-, теплоснабжения в регионе каждая дополнительная единица полезного эффекта, достигаемого этими системами, оказывается дешевле средней единицы эффекта объема, к которому калькулируются дополнительные затраты.

Сектора городского хозяйства, продуцирующие внешнюю экономию (обеспечивающие системы, образование, медицина, культура, наука и т.д.) являются, как правило, неприбыльными и низкорентабельными и не могут финансировать свои нужды и развитие собственными доходами.

В. *Принцип синергизма.* Современные проблемы инвестиционной деятельности слишком сложны для «одинокого разума» любого субъекта предпринимательской деятельности регионального ИСК. Принцип самодостаточности субъектов предпринимательства уходит в прошлое, на смену эффектам от индустриализации, концентрации и централизации, ресурсной и структурной оптимизации приходит набор синергетических эффектов (2+2 больше 4) совместных действий участников регионального ИСК в стратегических альянсах, эффект совместных усилий. Синергизм должен рассматриваться, как одна из основных компонент разрабатываемой стратегической политики в ИСК, как самый быстрый способ ускорения роста потенциала ИСК региона без дополнительных капитальных вложений¹.

Г. *Принцип реструктуризации интересов участников предпринимательской деятельности в ИСК.* Понятие реструктуризации охватывает сегодня практически все стороны жизни субъектов предпринимательской деятельности регионального ИСК. Она означает качественно новое направление в их трансформации и реформировании. Объединяет же все аспекты реструктуризации механизм увязки интересов как внутри, так и вне их.

Наиболее значимой для субъектов предпринимательской деятельности

¹ Асаул В.В., Кришталь В.И. Самоорганизация и экономическая интеграция: общие точки// – М.:Academia, 2004.– с.

регионального ИСК в настоящее время является реструктуризация в области: имущественных отношений (переуступка прав и доли собственности); институциональных отношений (вклады внутренних и внешних инвесторов, источников финансирования и т.д.); институциональных отношений (между органами государственной власти, местного самоуправления и субъектами предпринимательства).

Существующая система интересов представлена не лучшим образом, никого из участников этой системы отношений она не удовлетворяет, причем во всех бедах они обвиняют друг друга. Предприниматели жалуются, что мэрия не регулирует градостроительные отношения, мэрии кажется, что строители занимаются лишь самообслуживанием и мало что делают для снижения стоимости строительства.

Прежде всего, необходимо изменить систему стимулов и поощрять более конкурентное «инвестиционное поведение» субъектов предпринимательства, привести в соответствие интересы и цели предпринимателей и общества в целом, устранить ненужные законодательные барьеры и закрыть лазейки для злоупотреблений в сфере собственности. Все это будет способствовать увеличению конкурентных позиций субъектов предпринимательства в региональном ИСК, а не антагонистами, как в нынешних условиях.

Рассмотренные концептуальные предпосылки для создания адекватной оценочной системы текущего состояния и динамики инвестиционно-строительной предпринимательской деятельности субъектов предпринимательства участников регионального ИСК позволяют более обоснованно подойти к формированию конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности

4.2. Особенности методического подхода к построению оценочных систем результатов деятельности предпринимательских структур.

Проблеме выбора наиболее рациональных моделей и методов анализа, измерения, оценки, моделирования и программирования параметров (показателей и характеристик) текущего функционирования (состояния) и развития социально-экономических систем посвящена обширная литература. В диссертационной работе мы затрагиваем этот сложный и обширный комплекс вопросов лишь в той мере, в которой с ним приходится сталкиваться при построении систем показателей, характеризующих субъектов предпринимательской деятельности регионального ИСК на основе организационной устойчивости и эффективности функционирования субъекта предпринимательства.

Категория устойчивости наиболее полно может быть определена в рамках теории динамических систем. Процесс развития (изменения) системы в рамках данной теории описывается векторным полем в фазовом пространстве, каждая

точка которого задает состояние (реальное или, возможное) эволюционирующей системы. Зона точек, в которой состояние системы не изменяется с течением времени, называется устойчивой. Другими словами, фазовые кривые, образованные последовательными состояниями организационных процессов, отношений и связей, концентрируются в зоне устойчивости, а сама система (в нашем случае субъект предпринимательской деятельности регионального ИСК) находится в организационном равновесии.

Состояние устойчивости предполагает, что субъект предпринимательства при возмущениях внешней среды, нарушающих равновесие её, возвращается к своему первоначальному состоянию через определенный промежуток времени.

Если возмущение внешней среды является слишком сильным (резонансным), то фазовые кривые субъект предпринимательства «притягивают» другое состояние равновесия (устойчивости).

Полный анализ организационной устойчивости субъекта предпринимательства предполагает использование сложных математических моделей, выходящих за рамки нашего исследования. Исходя из допущения, что организационная устойчивость в многом определяется финансовым «здоровьем» состоянием субъекта предпринимательства, анализ устойчивости текущего состояния их обычно выполняется на базе финансового анализа устойчивости, который может быть проведен с использованием простейших математических методов. Анализ и оценка устойчивости здесь предполагает определение близости состояния субъекта предпринимательства к некоему гипотетическому состоянию полной финансовой устойчивости.

Система оценочных показателей текущего состояния и устойчивости субъекта предпринимательства должна строиться на основе общепринятых в микроэкономике подходах. Пока же построение таких систем для предпринимательских структур носит во многом стихийный характер и связано с многолетними традициями в существующих для тех или иных видов экономической деятельности. Современные методы экономикостатистического анализа, примененные в этой проблеме, позволяют использовать системный подход к созданию оценочных систем предложенный профессором Л. Ф. Манаковым представлен (подход в виде пирамиды на рис. 4.3.)¹.

¹ Манаков Л. Ф. Законы организации и законы для организации / Л. Ф. Манаков, В. А. Кемпель, О. В. Лаврентьева. – Новосибирск: НГАСУ, 1999.– 176 с.

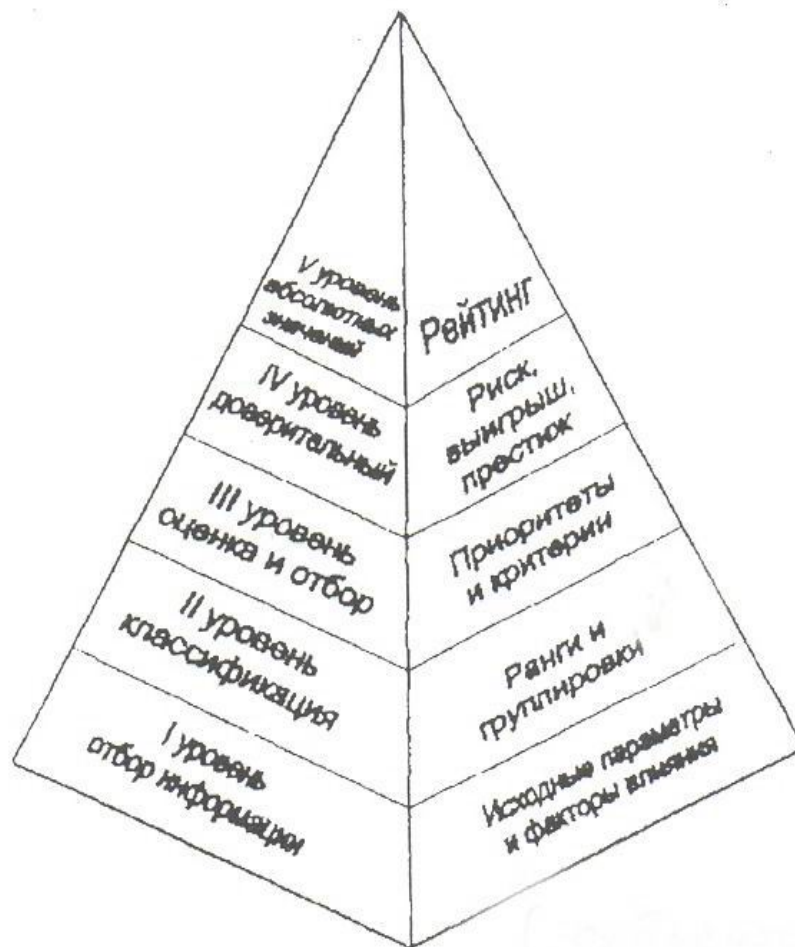


Рис. 4.3. Построение оценочных систем для субъектов предпринимательской деятельности с использованием принципа пирамиды.

На первом уровне (уровне сбора информации) определяются и отбираются исходные величины и параметры текущего состояния субъекта предпринимательства, а также устанавливаются всевозможные факторы влияния. На втором уровне нормируются, ранжируются, группируются или по-иному упорядочиваются отобранные параметры. Это уровень классификации.

На третьем уровне определяются приоритеты и выбираются критерии оценки системы показателей субъектов предпринимательства. Здесь из предварительной стадии анализ переходит в начальную рейтинговую оценку. Этот уровень можно назвать уровнем оценки и отбора.

На четвертом уровне, имеющем наиболее важное значение, чисто количественные показатели дополняются качественными характеристиками (как риск, выигрыш, успех, престиж и т.д.).

Любой из этих критериев уже сам по себе может являться рейтингом субъекта предпринимательства, однако, взятые по отдельности, они не носят универсального характера. Данный уровень условно определяется как доверительный, и лишь на высшем, 5 уровне системного анализа можно действительно рассчитать комплексную, универсальную характеристику тех

или иных структур. Это и будет абсолютный рейтинговый уровень. В большинстве современных методических разработок и практических расчетов оценочных систем аналитики не поднимаются выше 1 и 2 уровня.

Наибольшую трудность вызывает построение оценочных систем высшего уровня. Следует отметить, что подобные задачи требуют всесторонних аналитических и синтетических подходов для нахождения оптимального метода. Поэтому наряду с последовательным построением (синтезом) таких систем путем перехода с нижнего уровня на верхний и постепенного достижения таким образом вершины пирамиды, необходимо заглянуть на каждый этаж пирамиды как бы извне, подготовив тем самым почву для перехода к нему с нижних уровней. Описывая систему оценочных показателей 4-5 уровня с общеэкономических позиций, следует говорить о проблеме эффективности анализируемой предпринимательской структуры в самом широком смысле этого понятия.

Продолжим рассмотрение проблемы построения оценочных систем по принципу пирамиды с небольшого обзора существующего математического аппарата в той или иной степени, применимого для этих целей.

Учитывая то обстоятельство, что исходная информация представляет собой множество объектов экономического анализа, а именно: субъектов предпринимательской деятельности регионального ИСК, а также набор характеризующих их разнообразных показателей (экономических и статистических параметров, предоставляемых или выдвигаемых условий сделок, уровня притязаний и услуг, репутации в ИСК и т.п.), речь может идти о так называемых параметрических методах экономико-математического анализа, которые в общем виде имеют следующую структуру (рис. 4.4).

При построении оценочных систем результатов деятельности предпринимательских структур в качестве инструментальных средств целесообразно использовать экспертные методы.

Экспертные методы – это технологические приемы проведения с целью подготовки информации для принятия решений (в нашем случае для определения внешней эффективности видов экономической деятельности в регионе) опроса специалистов-экспертов, или организации работы с ними и обработки их мнений и оценок, выраженных в количественной или качественной форме.

При проведении экспертного опроса обычно выделяются следующие этапы: 1) формулировка цели экспертного опроса; 2) разработка технического задания на проведение экспертного опроса, а также подробного сценария сбора и анализа экспертных мнений, или оценок, включая как конкретный вид экспертной информации, так и конкретные методы анализа этой информации; 3) подбор экспертов в соответствии с их компетентностью и формирование экспертной комиссии (в серьезных экспертизах с экспертами заключаются договоры об условиях их работы и ее оплаты); 4) получение и анализ экспертной информации²; 5) интерпретация полученных результатов и

² При наличии нескольких туров экспертизы третий и четвертый этапы повторяются.

подготовка заключения.



Рис. 4.4. Методы, используемые для расчета оценочных систем.

Целью экспертного оценивания внешней эффективности видов экономической деятельности региональной экономики является выделение наиболее значимых по их внешнему влиянию на основные показатели (индикаторы) факторов жизнедеятельности в данном регионе (как положительному, так и негативному), а также получение необходимой информации для формирования и проведения социально-экономической политики в регионе.

Существует множество способов получения экспертных оценок. В одних - с каждым экспертом работают отдельно, причем он даже не знает, кто еще является экспертом, а потому высказывает свое мнение независимо от авторитетов. В других-экспертов собирают вместе для подготовки материалов, при этом эксперты обсуждают проблему друг с другом, учатся друг у друга, и неверные мнения отбрасываются. В таких случаях результаты экспертизы могут исказить социально-психологические эффекты малой группы (авторитет и конкуренция лидеров группы, конформизм и нонконформизм ее членов, индукция мнений наиболее активных экспертов и т.п. В одних методах число экспертов фиксировано и таково, чтобы статистические методы проверки согласованности мнений и затем их усреднения позволяли принимать

обоснованные решения. В других - число экспертов растет в процессе проведения экспертизы.

Сценарий получения и анализа экспертных оценок и соответственно техническое задание на проведение экспертного опроса разрабатывается в зависимости от конкретного вида и выбранного способа сбора экспертной информации, возможностей привлечения в качестве экспертов специалистов и их стимулирования.

Необходимо заметить, что теория и практика экспертного оценивания имеют в своей основе достаточно серьезный формальный аппарат: систему математических моделей, на которой зиждятся методы планирования экспертного опроса, сбора и анализа ответов экспертов. Практически развиваются два основных тесно связанных между собой направления математического моделирования экспертных оценок: во-первых, создание и использование математических моделей поведения экспертов, во-вторых, разработка и применение математико-статистических методов анализа экспертных оценок.

Модели поведения экспертов обычно основаны на предположении, что каждый эксперт дает свои оценки с некоторыми ошибками. Оценки же группы экспертов при этом представляют собой совокупность независимых одинаково распределенных случайных величин со значениями в соответствующем пространстве объектов числовой или нечисловой природы. Поскольку предполагается, что квалифицированный эксперт чаще выбирает решение, более или менее адекватное реальности, то плотность распределения случайных величин в оценках множества экспертов монотонно убывает с увеличением расстояния от центра распределения мнений, то есть истинного значения оценки. Предпочтение при этом отдается непараметрическим моделям экспертных оценок, так как параметрические модели требуют более сильных предположений, проверить которые обычно не удастся. Например, при использовании параметрических моделей невозможно обосновать нормальность распределения оценок даже с помощью эффективных критериев, так как число экспертов, как правило, ограничено и часто не превышает 10-12 человек. На такой выборке сделать надежную проверку нормальности даже с помощью новейших критериев невозможно. Непараметрические же модели опираются лишь на предположения общего характера о возможности вероятностно-статистического описания поведения экспертов с помощью непрерывных функций распределения, параметрами для которых служат нечеткие множества, т.е. вектор вероятностей положительных ответов. Поэтому во многих ситуациях такие модели представляются адекватными.

Модели прикладной математической статистики на практике применяются главным образом для проверки согласованности мнений экспертов и усреднения этих мнений внутри согласованной группы. Поскольку оценки во многих процедурах экспертного опроса не являются числами (ибо числами люди не мыслят), а представляют собой объекты нечисловой природы, такие как градации качественных признаков, ранжировки, разбиения, попарные сравнения, нечеткие предпочтения и т.д., то для их анализа полезными

оказываются методы статистики объектов нечисловой природы.

Соответствующие статистические теории весьма трудны, если необходимо обрабатывать ранжировки или разбиения, и относительно просты, если оценки являются результатами парных сравнений. Кстати, психологами уже доказано, что попарное сопоставление лежит в основе любого выбора. В любом опросе эксперту гораздо легче на каждом шагу сравнивать только два объекта. Непараметрическая теория парных сравнений (теория люсианов) позволяет решать гораздо более сложные задачи, чем статистика ранжировок или разбиений. При этом удается избавиться от неестественного предположения равномерности распределения, вместо которого можно рассматривать гипотезу однородности. Заметим, что, тем не менее, на практике шкала порядка для ранжирования оценок экспертного опроса очень часто формируется априори, на ней фиксируются опорные (реперные) точки, которые называются баллами, с их помощью ведется экспертное оценивание и, как правило, недостаточно корректная статистическая обработка полученных оценок. Распространена также статистическая обработка ранжировок, а также разбиений признаков с помощью номинальных шкал. Для этого используются методы соответственно теории рангов и теории матриц сопряженности.

Среди технологий организации и проведения экспертного опроса наиболее теоретически обоснованным и превосходно зарекомендовавшим себя в практике является «метод анализа иерархий» (МАИ), предложенный известным американским ученым в области исследования операций Томасом Саати¹. Этот метод часто называют по имени автора «методом Саати». За рубежом, главным образом, в США, странах Западной Европы, а также Японии, Южной Кореи и Китайской народной республике, МАИ получил довольно широкое распространение для разработки программ социально-экономического характера. В России его использование началось сравнительно недавно, в качестве метода экспертного оценивания, например, на рынке земли.

Технология экспертизы по этому методу такова: эксперту предъявляется таблица (матрица), в которой строки и столбцы в шапке имеют наименования сравниваемых объектов, элементов, показателей или факторов. Размер матрицы $n \times n$ соответствует числу n сравниваемых объектов. Сопоставляя попарно каждый объект (элемент, фактор и т.п.) с каждым, эксперт с помощью специальной шкалы заполняет матрицу оценками приоритетности объектов (элементов). Элементы a_{ij} полученной таким образом матрицы $A = (a_{ij})$, ($i, j = 1, 2 \dots n$) определяются по следующим правилам: (1) если $a_{ij} = a$, то $a_{ji} = 1/a$, при условии $a \neq 0$, (2) элементы на главной диагонали $a_{ij} = 1$.

Шкала относительной важности объектов (элементов, факторов и т.д.), разработанная Саати, имеет следующие значения:

¹ Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем/Пер. с англ./ Т. Саати, К. Кернс. – М.: Радио и связь, 1991. – 224с.

Шкала относительной важности объектов

Оценка	Определение
1	Сравниваемые объекты одинаково важны (их вклад одинаков).
3	Умеренное превосходство одного объекта над другим.
5	Существенное превосходство одного объекта над другим.
7	Значительное (сильное) превосходство одного объекта над другим.
9	Абсолютное превосходство одного объекта над другим.
2,4,6,8	Промежуточные отметки между двумя соседними суждениями
1/3,1/5,1/7 и т.д.	Обратные величины приведенных выше чисел.

Если при сравнении одного объекта с другим получена одна из выше приведенных оценок (например, 3), то при сравнении второго фактора с первым ему дается оценка, равная обратной величине.

Следует заметить, что данная шкала психологически удобна для экспертов, поскольку позволяет им очень быстро обучиться. Хотя в процессе опроса эксперт должен дать $n(n-1)/2$ оценок, их определение для каждой сопоставляемой пары факторов происходит у экспертов без особого напряжения, так как разброс показателей шкалы невелик и хорошо согласуется с известным в психологии правилом: число находящихся в поле зрения оцениваемых объектов не должно превышать 7 ± 2 . Кроме того, обратим внимание еще раз, эксперт дает оценки только для половины опросной таблицы, другую половину он получает автоматически, как обратную величину своей первой оценки.

Вследствие обязательности исполнения последнего правила, полученные при опросе матрицы оценок (их сегодня называют матрицами Саати), содержащие субъективные локальные приоритеты, обладает обратно симметричными свойствами. Чтобы на основе этих оценок получить оценки относительной важности (удельные веса) объекта (элемента), необходимо найти собственные векторы каждой заполненной матрицы и нормализовать их по сумме к единице для удобства использования.

Это вытекает из следующих соображений: Пусть есть некоторый набор (w_1, \dots, w_n) истинных значений важности каждого из n суждений. Тогда матрица A является состоятельной, каждый ее элемент a_{ij} дает оценку отношений w_i/w_j . Для состоятельной матрицы:

В общем случае искомый набор значений (w_1, \dots, w_n) должен удовлетворять уравнению

$$Aw = \lambda_{\max} w \quad (4.1)$$

где

λ_{\max} – наибольшее из собственных значений матрицы A

Если матрица A неотрицательна и неприводима, то это уравнение имеет единственное (с точностью до постоянного множителя решение) неотрицательное решение. Поскольку оценки экспертов в матрице Саати могут

быть противоречивыми, т.е. какие-либо объекты могут быть оценены экспертом одновременно как более, так и менее предпочтительными, получив решение уравнения $Aw = \lambda_{\max} W$ можно судить о его качестве по тому, насколько λ_{\max} близко к величине n , т.е. насколько точны определяемые значения важности (w_1, \dots, w_n) Именно поэтому для улучшения состоятельности матрицы A и используется в данной технологии соотношение $a_{ji}=1/a_{ij}$.

Получаемый при нахождении собственный вектор матрицы Саати и его нормализации по условию (2) содержит искомые оценки относительной важности элементов оцениваемой системы, которые отражают представления о важности объектов. Каждый элемент собственного нормализованного вектора показывает в долях единицы вклад соответствующего элементу объекта (фактора, показателя и т.д.) в общую оценку.

Большим преимуществом методики Т. Саати является возможность оценить еще и качество экспертизы, для чего автором предложен специальный критерий: Критерий качества - относительная непротиворечивость экспертизы (обозначим его вслед за автором методики аббревиатурой ОН) рассчитывается с помощью индекса непротиворечивости (ИН) оценок, вычисляемого по формуле $ИН=(\lambda_{\max} - n)/(n - 1)$, где n -- число сравниваемых элементов. ИН соотносится со следующими табличными величинами «случайной непротиворечивости», зависящими от размерности матрицы оценок:

Таблица 4.2

Размерность матрицы оценок

Размер матрицы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Случайная согласованность	0	0	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

При формировании схемы построения сценария оценки внешней эффективности видов экономической деятельности субъектов предпринимательства в диссертационной работе *виды внешних эффектов, сферы (направления) их проявления, ряд общих групп работников*, на которых так или иначе влияют внешние эффекты, и, наконец, выделено 14 типовых видов экономической деятельности региона, в том числе: *промышленность, сельское хозяйство, лесное хозяйство, строительство, транспорт, связь, оптовая и розничная торговля, общественное питание, здравоохранение, городское хозяйство, образование, деятельность по организации культуры, отдыха и развлечений, научные исследования и разработки; страхование и операции с недвижимым имуществом*. Для каждой группы работников определены их основные мотивы деятельности и функциональные установки.

Логическая схема построения сценария опроса в предлагаемой методике оценки внешних эффектов присущим конкретным видам экономической деятельности в региональной экономике представлена на рис. 4.5.

Внешние эффекты присущие выделенным видам экономической деятельности

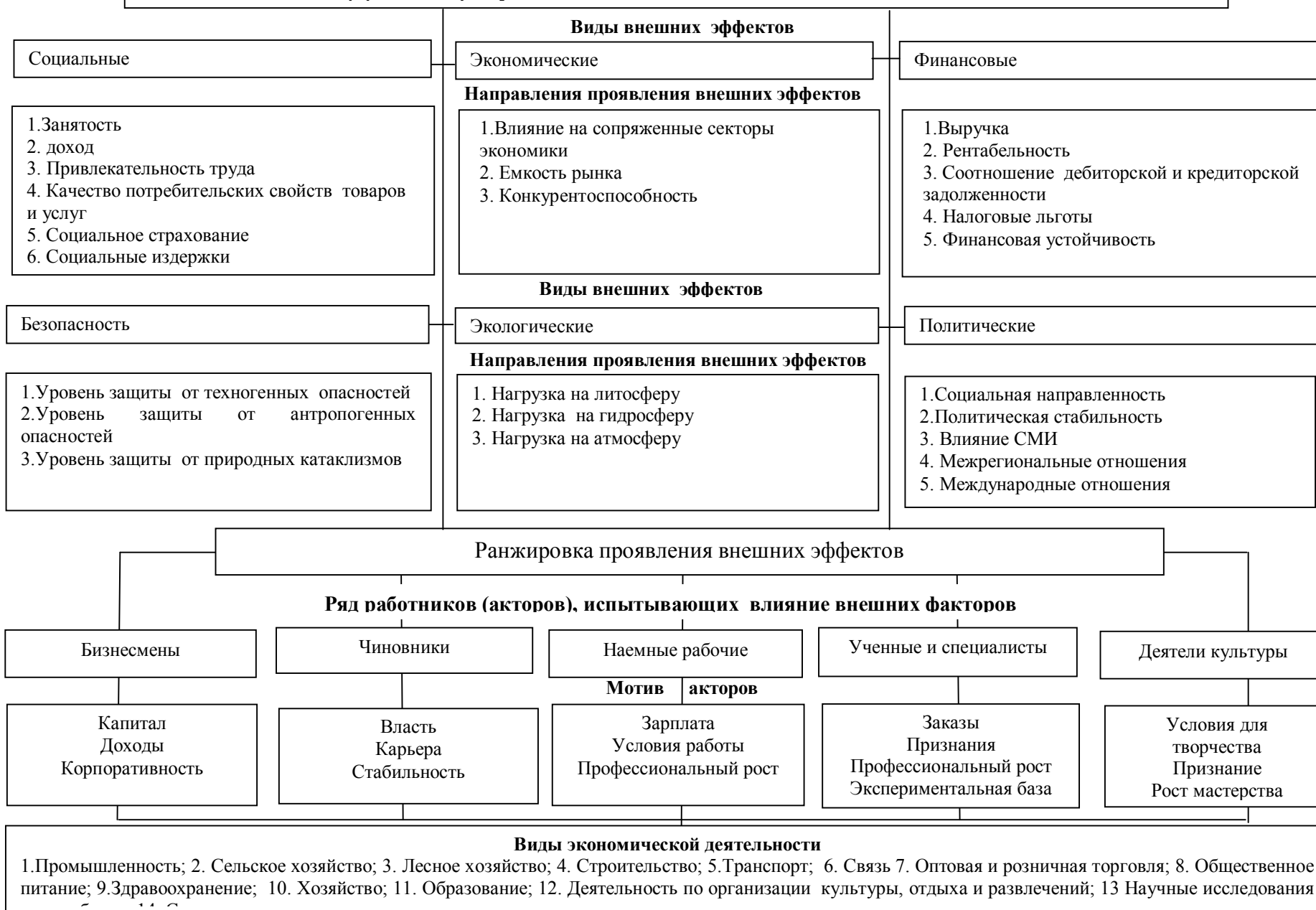


Рисунок 4.5. – Логическая схема построения сценария опроса в соответствии с методом анализа иерархий

В приложении приведены в полном объеме расчеты с краткими комментариями, раскрывающими сущность каждого этапа и шага при проведении опроса экспертов.

Не давая в методике определений другим методам и не раскрывая их существо, следует отметить, что каждый из них обладает рядом преимуществ и недостатков по сравнению с другими. Однако наибольшее значение при использовании этих методов обычно следует придавать процедуре отбора исходных параметров для построения модели. При этом должны соблюдаться следующие требования:

в состав отобранных включаются, как правило, параметры, зафиксированные в аналитических балансах, проспектах эмиссии и других финансовых и бухгалтерских стандартах;

помимо чисто количественных, стоимостных параметров, таких, как уставный фонд, величина активов, прибыли и т.п., следует использовать и качественные характеристики анализируемых объектов;

количество отобранных параметров должно быть как минимум на единицу меньше, чем число анализируемых объектов, входящих в однородный параметрический ряд. Чем больше число объектов в параметрическом ряду превышает число отобранных параметров, тем точнее модель отражает тенденцию ряда объектов. Хотя число параметров, учитываемых в модели, ограничивается только числом анализируемых однородных объектов, следует иметь в виду, что слишком большое их количество излишне детализирует модель, не давая существенно лучших результатов.

При обнаружении подавляющего влияния какого-либо параметра на анализируемые объекты данный параметр может учитываться в регрессионной зависимости лишь совместно с другими параметрами при том условии, что все они являются взаимонезависимыми.

Очевидно, что изложенные требования формирования параметрических рядов однородных анализируемых объектов находятся в полном соответствии с принципом пирамиды и значительно дополняют концептуально её нижний информационный уровень в части выработки системного подхода к процедуре отбора исходных параметров.

Остановимся несколько подробнее на подходах формирования критериев оценки эффективности функционирования предпринимательской структуры. Сложность организованных систем породила различные варианты определений критерия. В первом варианте критерий определяют как количественное отражение степени достижения системой поставленных перед ней целей.

Во втором случае для сложной системы в силу ее многогранности критерий является вектором, включающий в себе в качестве компонентов параметры эффективности (эффекта).

Параметром эффективности обычно называют наиболее важные параметры системы, которые позволяют оценить качество решения проблемы адаптации к изменениям во внешней среде и достижения, поставленных перед системой целей.

Существуют различные подходы к формированию критериев. В

зависимости от числа параметров в критерии говорят о монокритериальной и поликритериальной оценке достижений (предназначения) субъектов предпринимательства.

При оценке экономической эффективности измеряют и оптимизируют: доход, прибыль, убытки, производительность труда и т.п. Сложности осуществления векторной оценки привели к тому, что значительное распространение получили приемы линеаризации критериев. Эти приемы предусматривают переход от векторной формы критерия к одномерной линейной. Известны аддитивные, мультипликативные критерии и индексы.

Аддитивный критерий (A) формируется путем деления на число показателей эффекта (n) суммы произведений частных показателей эффекта l_i на g_i (коэффициенты значимости i -го параметра, сумма которых равна единице):

$$A = \frac{\sum_{i=1}^n l_i g_i}{n} \quad (4.2)$$

Мультипликативный критерий (M) получают путем умножения произведений частных показателей эффекта l_i на g_i :

$$M = \prod_{i=1}^n l_i g_i \quad (4.3)$$

Принципиальный недостаток такого типа критериев заключается в том, что подразумевается возможность компенсировать недостаток одних качеств за счет избытка других. В теоретическом плане это неверно, так как качества системы (например, надежность, эффективность) несравнимы между собой. В реальной жизни такой подход может приводить к тяжелым последствиям. Кроме того, коэффициенты веса определяются экспертным путем, что снижает объективность оценки.

При аддитивном подходе к формированию критериев особенность состоит в том, что одну часть параметров эффекта (которые нужно улучшить) относят к числителю, а другую часть параметров (которые нужно уменьшить), относят к знаменателю.

Главным недостатком этого подхода является то, что, уменьшая знаменатель при незначительной величине числителя, можно обеспечить большое значение критерия. Поэтому такого рода критерий может быть применен с использованием ограничений или на величину критерия, или числителя, или знаменателя. Наиболее известным из этого типа критериев является критерий «эффективность/затраты».

В обоих случаях искомые параметры являются синтетическими, то есть представляют собой семейство частных показателей.

Изучение литературных источников и опыта по расчету показателей результативности функционирования и развития субъектов

предпринимательства, показывают, что цель оценки и идентификация субъекта предпринимательской деятельности (оценки) должна определять выбор конкретного подхода, метода выявления и расчета параметров и критериев оценки, и служить полезным катализатором действий потребителя результатов расчета.

4.3. Оценка внешней эффективности субъектов предпринимательства региона

Многие ученые и специалисты справедливо считают, что строительство как вид экономической деятельности в значительной мере определяет темпы и масштабы расширенного производства, а инвестиционно-строительный сектор является главной движущей силой вывода экономики регионов из кризиса (тем самым локомотивом, который выводит экономику на устойчивое динамичное развитие).

Инвестиционно-строительная деятельность формирует значительную часть рынка недвижимости который выступает самым надежным антиинфляционным средством и обеспечивает один из самых высоких доходов на вложенный капитал.

В рамках диссертационной работы была разработана методика по установлению приоритетов среди видов экономической деятельности с позиции создания ими внешних эффектов и влияющих на конкурентоспособность субъектов предпринимательства.

Исследование проводилось в рамках региональной программы «Разработка стратегии устойчивого развития города Новосибирска».

В последнее время проблема возникновения и действия внешних эффектов приобрела особую актуальность в силу усиливающегося воздействия конкурентные позиции субъектов предпринимательской деятельности.

По проблеме внешних эффектов сегодня ведутся интересные теоретические исследования отечественными учеными: С. А. Бобылевым, Ф. А. Ивановым¹, А. Ш. Ходжаевым. Зарубежными - Ф. Смитом, Х. Амстронгом, Дж. Тейлором и Р. Коузом, и др.

Проблема оценки внешних эффектов (как издержек, так и выгод) состоит в поиске способов их интернализации и экстернализации, а также способов дисконтирования для сопоставления. С развитием научно-технического прогресса все четче стали проявляться внешние эффекты экологической сферы. Причем как положительные, например, мероприятия по сохранению биоразнообразия, озонового слоя атмосферы и т.п., так и отрицательные - снижение рекреационной ценности природных объектов, загрязнение водоемов, земель промышленными отходами и др. Для принятия решений о возможности

¹ Кристенсен К. Разрушительные перемены / К. Кристенсен, М. Овердорф // Искусство управления. – 2001. – № 5.

реализации природоохранных, и производственных проектов необходима их оценка. Без включения внешних эффектов в стоимость этих проектов и мероприятий такая оценка представляется неполной; т.к. даже при нецелесообразности, с коммерческой точки зрения наличие положительных внешних эффектов повышает конкурентные позиции субъектов предпринимательской деятельности, а при целесообразности - наличие отрицательных внешних эффектов, наоборот, снижает. В любом случае учет положительных и отрицательных внешних эффектов изменяет критерии оценки конкурентных позиций субъектов предпринимательства. Еще более неопределенной и запуганной является ситуация с оцениванием стоимости общественных благ, косвенно влияющих на оценку конкурентных позиций.

Важным аспектом оценки внешних эффектов является комплексное оценивание этих эффектов в экономических системах в целом. Приемлемые подходы, позволяющие получать комплексную оценку внешней эффективности предпринимательских структур, пока не найдены. Еще более сложной при этом задачей является оценка внешней эффективности систем в долгосрочном периоде упреждения. В настоящее время, по крайней мере, в отечественной экономической науке, практически нет работ по прогнозированию внешних эффектов. Например, некорректность простого суммирования затрат и результатов в течение столь длительного периода, а также необходимость их сопоставления в целях выбора оптимального предпринимательского проекта налагают условие применения дисконтирования - приведения экономических показателей различных лет к сопоставимому во времени виду. Дисконтирование требуется и при определении эффектов осуществленных производственно-технологических природоохранных мероприятий (сумм предотвращенных ущербов). При принятии природоохранных решений, и об этом нужно помнить, должны учитываться не только дисконтированные стоимостные критерии (чистая приведенная стоимость, рентабельность инвестиций и проч.), но и такие как экологическая безопасность и справедливость влияющие на конкурентные позиции субъектов предпринимательства. Отсутствие формальных методов расчета внешней эффективности субъектов предпринимательства вынуждает исследователей обращаться к использованию различных методов экспертного оценивания. В настоящее время разработано немало методик экспертного опроса, позволяющих получать достоверные оценки экономических процессов и систем. При этом организация экспертного оценивания требует формирования определенных схем и сценариев работы с экспертами. В зависимости от структуры и характера оцениваемого объекта, используемых шкал измерения его свойств, эти сценарии могут быть достаточно сложными.

В данном случае нас интересует возможность проведения приоритизации видов экономической деятельности с региональной экономики с позиции внешней эффективности для субъектов предпринимательства влияющих на конкурентные позиции. Основная сложность здесь заключается в выработке адекватной системы приоритетов и методов расчета их значимости. Пока же в виду сложностей причинно-следственных связей между факторами и

критериями реализовать такую процедуру достаточно трудно. Наиболее естественный путь решения этой задачи - привлечение коллективного знания специалистов и применение экспертной процедуры многоцелевой оптимизации, базирующихся на анкетировании.

В процессе решения данной задачи предлагается комплексная оценка внешних эффектов видов экономической деятельности для субъектов предпринимательства (на примере Новосибирской области).

Внешние эффекты (externalities) – это явления, возникающие при производстве или потреблении товаров и услуг и влияющие на третьих лиц, непосредственно не участвующих в данном процессе. Другое определение внешних эффектов - это экономические последствия предпринимательской деятельности, которые не отражаются в балансах, поскольку не являются следствием экономической деятельности. Теоретически внешние эффекты есть результат противоречивой связи функций производства и полезности. В общем плане, и это еще одно определение, внешние эффекты вызываются экономическими решениями, не выраженными в рыночных ценах¹.

Причиной существования внешних эффектов является то обстоятельство, что все люди живут в одном мире и используют одни и те же ресурсы. Каждый человек может преследовать свои цели, при этом его действия могут иметь побочный результат (не входящий в его цели), который оказывает воздействие на состояние других лиц. На языке экономической теории это означает, что потребление или производство какого-то блага может оказывать побочное воздействие на потребление или производство другого блага. Такие воздействия и есть внешние эффекты.

Заметим, что под внешними эффектами подразумевается непосредственное (физическое) воздействие одного процесса на другой. Внешними эффектами не является воздействие одного процесса на другой через систему цен (например, увеличение производства кирпича через ценовую систему «бьет» по производству бетона).

Положительные внешние эффекты (positive extemality). Когда экономическая деятельность одного субъекта предпринимательства приносит выгоды другим. В этом случае речь идет о положительном внешнем эффекте данного вида предпринимательской деятельности, а прирост полезности или экономической эффективности считаются внешними выгодами. Положительные внешние эффекты, прежде всего, связаны социальной ответственностью субъектов предпринимательства. Примерами положительных внешних эффектов может быть деятельность, направленная на сохранение биоразнообразия, озонового слоя атмосферы, создание живописных ландшафтов, покупка президентом СУАЛ В. Вексельбергом и тем самым возврат в Россию творений великого Фаберже и колокольни XIV в., система получения образования, строительство и социального жилья и т.д.

Когда имеются положительные внешние эффекты, предельные

¹ Абдеев Р. Ф. Философия информационной цивилизации/Р.Ф. Абдеев. М.: ВЛАДОС, 1994 – 336 с.

общественные выигрыши MSB выше, чем предельные выигрыши D (рис.4.6). Чтобы рассчитать предельные общественные выгоды MSB , которые показывают всю полезность производства для общества, требуется сложить предельные внешние выгоды (MEB), достаемые бесплатно, и предельную полезность потребителей, полученную от приобретения товаров или услуг. Поскольку фирмы как правило, не получают вознаграждения за внешние выгоды, равновесие устанавливается в точке пересечения Q_1 с D , и это означает недопроизводство продукции, эффективный объем которой равен Q_2 .

Развитие образования дает прекрасный пример достижения положительного внешнего эффекта. В обществе каждый его член выигрывает от того, что сограждане получают хорошее образование. Однако, принимая решение о получении образования, гражданин вряд ли задумывается о тех выгодах, которые получает общество в целом. Принимая решение, рациональный потребитель соотносит затраты, связанные с получением хорошего образования, и те выгоды, которые могут быть в результате этого получены. Неудивительно, что инвестиции в человеческий капитал могут быть ниже оптимальных для общества Рыночное равновесие E_1 (см. рис. 4.6.) устанавливается в точке пересечения предельных частных выгод и предельных социальных издержек: $MPB = MSC$.

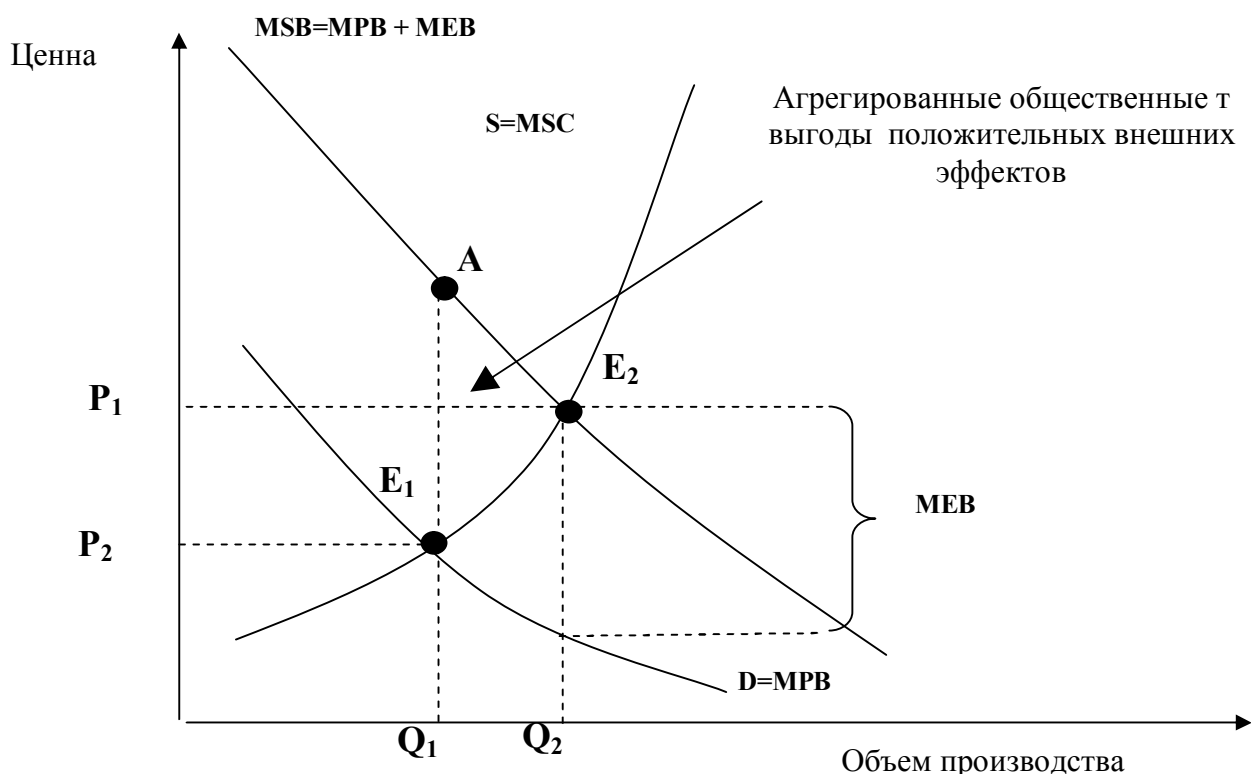


Рис. 4.6. – Внешние выгоды

Между тем предельные социальные выгоды больше предельных частных

выгод на величину предельных внешних выгод. Поэтому эффективное для общества равновесие достигалось бы в точке пересечения предельных социальных выгод и издержек, т. е. в точке E_2 . Эффективность увеличивается на площадь треугольника AE_1E_2 . Таким образом, при наличии положительного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в меньшем по сравнению с эффективным объеме.

Отрицательные внешние эффекты (negative extemality).

Если воздействие выражается в снижении полезности какого-либо потребителя или выпуска какой-либо фирмы. В этом случае говорят об отрицательном внешнем эффекте, а уменьшение полезности или выпуска считают внешними затратами данного вида деятельности.

Наиболее очевидным примером отрицательных эффектов является загрязнение окружающей среды, то есть экологические и другие потери. Если химический завод сбрасывает свои отходы в реку, это приводит к росту заболеваемости людей из-за ухудшения качества воды. Если же потребители хотят очистить воду, это требует расходов. И в том и другом случае происходят увеличение денежных затрат потребителей и (или) уменьшение их уровня полезности. Внешние эффекты при этом могут иметь просто денежную форму.

В общем случае, отрицательные внешние эффекты возникают, когда деятельность одной стороны вызывает издержки другой стороны. Эти издержки называются внешними издержками.

Рынок перестает нормально функционировать в том случае, если отсутствует плата за внешний эффект. А платы может не быть в том случае, если отсутствует рынок того ресурса или блага, через который этот внешний эффект реализуется.

Направления действия (проявления) внешних эффектов. По направлениям проявления внешние эффекты могут быть разделены на следующие четыре группы.

1) «Производство - производство». Примеры: отрицательный внешний эффект – сброс грязной воды комбинатом, расположенным на берегу, создает проблемы для рыбаков; положительный внешний – расположенные рядом пасека пчеловода и яблоневый сад производителя фруктов оказывают друг на друга благоприятное воздействие (сбор меда зависит от числа яблонь, и наоборот).

2) «Производство - потребление». Примеры: отрицательное воздействие – жители прилегающих районов к промышленным предприятиям страдают от вредных выбросов в атмосферу; положительное воздействие – завод ремонтирует дорогу, которая одновременно используется и местными жителями.

3) «Потребление - производство». Примеры: отрицательный эффект – в результате семейных пикников возникают лесные пожары, которые вредят лесному хозяйству; положительный эффект – свежевыкрашенные домики у дороги улучшают настроение и влияют на работоспособность служащих находящегося рядом предприятия.

4) «Потребление - потребление». Примеры: отрицательный эффект – полезность индивида уменьшается, если его сосед ночью включает на полную громкость музыку; положительный эффект – если перед домом разбит цветник, то созерцание красивых цветов полезно и соседям.

Таким образом, одни субъекты предпринимательства (предприятия или потребители), преследуя свои цели, могут одновременно наносить ущерб или приносить выгоду другим субъектам. Некоторые ученые считают, что внешние эффекты возникают из-за отсутствия рынков для ряда «естественных» благ, например, чистого воздуха, воды, тишины и покоя.

При выборе вариантов институциональной реакции необходим анализ конкретной ситуации с целью взвешивания ожидаемых выгод и издержек. Основным критерием выбора является максимизация ценности производимого общественного продукта с учетом существования трансакционных издержек. *Трансакционные издержки являются фактором, обуславливающим выбор той или иной формы институциональной реакции на существование внешних эффектов¹.*

Категория «транзакции» охватывает как материальные, так и контрастные аспекты обмена. Она понимается широко и используется для обозначения как обмена товарами и различными видами деятельности так и обмена юридическими обязательствами, сделок как и долговременного, так и краткосрочного характера, как требующих детализированного документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон. Чтобы сделка могла состояться, необходимо собрать информацию о ценах и качестве товаров и услуг договориться об ее условиях, проконтролировать добросовестность ее выполнения партнером, а если она все так строилась по его вине, то и в этом случае, чтобы добиться компенсации, бывает необходимо приложить усилия. Поэтому совершение сделок может требовать значительных затрат и сопровождается серьезными потерями. Эти издержки и получили название «транзакционных». Они выступают главным фактором, определяющим структуру и динамику различных социальных институтов. Введение в экономический анализ понятия трансакционных издержек явилось крупным теоретическим достижением, имеющим характер новой парадигмы. Признание «небесплатности» самого процесса взаимодействия между людьми позволило совершенно по-новому осветить природу экономической реальности.

Понятие трансакционных издержек было введено Рональдом Коузом в его статье «Природа фирмы» (1937 год), а затем развито в работе «Проблема социальных издержек» (1960 год). Традиционная экономическая теория до Коуза обходилась без этого понятия, что было равносильно молчаливому предположению о том, что любые взаимодействия между экономическими агентами совершаются гладко и мгновенно - без малейших трений, потерь и

¹ Асаул А. Н., Денисова И. В. Проблемы и тенденции развития малого предпринимательства на региональном уровне // Науч. тр. Международного союза экономистов и вольного экономического общества России, М.; СПб., Вольное экономическое общество, т.11, 2002

затрат. Введение в научный оборот идеи положительных издержек транзакции - одно из главных достижений Коуза. Он использовал данную идею для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма, усматривая специфику функционирования фирмы в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля. Трактовка Коуза подверглась затем корректировкам и модификациям, но само понятие транзакционных издержек было удержано современной экономической теорией и приобрело со временем огромную аналитическую значимость.

Транзакционные издержки охватывают издержки принятия решений, выработки планов и организации предпринимательской деятельности, ведения переговоров о ее содержании и условиях, когда в деловые отношения вступают двое или более участников предпринимательской деятельности; издержки по изменению планов, пересмотру условий сделки и разрешению спорных вопросов, когда это диктуется изменившимися обстоятельствами; издержки обеспечения того, чтобы участники соблюдали достигнутые договоренности. Транзакционные издержки включают также любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур; неэффективных реакций на изменившиеся условия; неэффективной защиты соглашений. Одним словом, они включают все, что так или иначе отражается на сравнительной работоспособности различных способов распределения ресурсов и организации предпринимательской деятельности. Сам Коуз первоначально относил к ним только издержки, возникающие при использовании ценового рыночного механизма. Позднее в их состав стали включать и издержки, связанные с использованием административных механизмов контроля. При таком расширенном толковании понятие транзакций приложимо как к отношениям, складывающимся между организациями, так и к отношениям, складывающимся внутри них.

Часть транзакционных издержек, которую можно считать предварительной, относится к моменту до совершения сделки (сбор информации), другая приходится на момент ее оформления (переговоры и заключение контракта), третья носит постконтрактный характер (меры безопасности против оппортунистического поведения, меры по восстановлению нарушенных прав собственности).

Транзакционные издержки могут выступать не только в явной, но также и в неявной форме. Если они настолько велики, что вообще блокируют возможность транзакции, то зарегистрировать их не удастся (поскольку никаких сделок не совершается). Но от этого их воздействие не становится менее реальным: ведь именно их чрезмерно высокий потенциальный уровень заставляет экономических агентов отказываться от включения в процесс обмена¹.

¹ Асаул Н.А. Теория и методология институциональных взаимодействия субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса. СПб.: «Гуманистика», 2004.–280с.

Для регионального ИСК требуется обеспечить условия, так называемой Парето-эффективности¹. Условиям Парето-эффективности отвечает ситуация, когда улучшение экономического положения ни одного из субъектов предпринимательской деятельности невозможно без ухудшения положения любого другого индивида. Получаемый в результате этого индивидуальный оптимум одновременно обеспечивает соблюдение общественной эффективности, т.е. достижения эффективности для общества в целом.

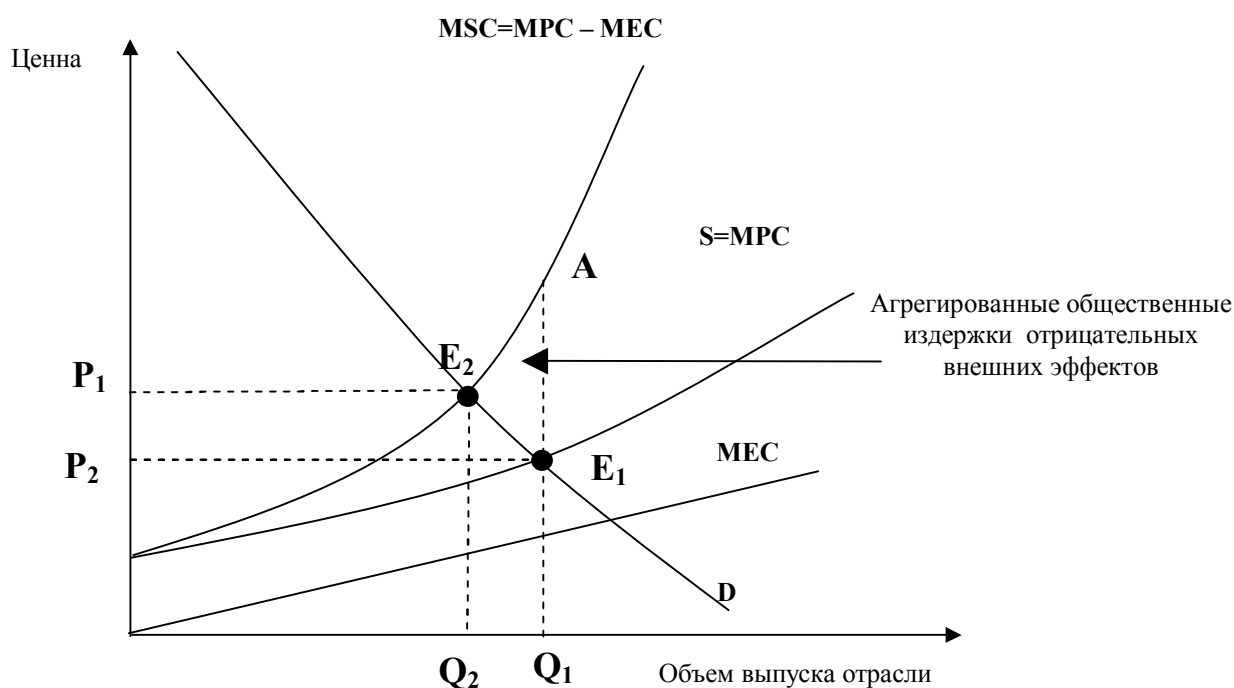


Рис. 4.7. – Предельные издержки регионального ИСК

Как можно видеть на рис. 4.7, при внешних издержках, вызываемых отрицательными внешними издержками, рыночное равновесие, если оно установится в точке E_1 , т.е. при объеме Q_1 выпуска продукции по цене P_1 , не является Парето эффективным. Поскольку фирмы несут только часть реальных затрат, в точке E_1 в которой предложение, равное предельным частным издержкам MPC имеет место перепроизводства блага. Если бы все затраты

¹ Вильфредо Парето (Vilfredo Pareto) – известный ученый-экономист, которого приятно относить к так называемой Лозаннской Школе. Многие ключевые его работы основаны на трудах Л. Вальраса. Наиболее отличительным аспектом системы Парето была “Новая экономика благосостояния” конца 30-х годов XX века, которая пыталась соединить критерии эффективности и конкурентное равновесие. Одно из главных сформулированных и.л.1 положений (приведено выше) впоследствии стали называть “эффективностью по Парето” (Pareto optimality) или аллокативной эффективностью. Система Парето получила развитие в работах его последователей Дж. Хикса, П Самуэльсона, А Лернера, О. Ланга, М Алле и Г. Нотелинга. Нередко именуемых “парети-анцами

включить в цену, то Парето-эффективное рыночное равновесие будет в точке E_2 пересечения кривой спроса D с кривой предельных общественных выгод MSB . При этом предельные социальные издержки равны сумме, предельных частных издержек плюс предельные внешние издержки. Следовательно, если превратить внешние издержки во внутренние, эффективный объем выпуска сократится до Q_2 при росте цены до P_2 . В точке E_2 предельные общественные выгоды равны предельным общественным издержкам $MSB=MSC$.

Как уже указывалось выше, при оценивании внешней эффективности экономических процессов в качестве инструментальных средств целесообразно использовать экспертные методы.

Глава 5

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ИСК

5.1. Оценка конкурентоспособности строительных компаний

Конкурентоспособность (*competitiveness*) — в широком смысле означает наличие сильных, устойчивых позиций на рынке и умение сохранять и упрочнять свои позиции. Анализ опубликованных работ по управлению инвестиционными проектами, методологическим аспектам повышения конкурентоспособности строительных компаний показывает, что устоявшегося определения конкурентоспособности как экономической категории еще нет.

Конкурентоспособность **организации** (*organization competitiveness*) — одна из составляющих стратегии развития любой коммерческой организации. Применительно к оценке конкурентоспособности организации выделяют три типа ситуаций: организация занимает лидирующие позиции на рынке; организация занимает позицию преследования лидеров; организация, слабая во всех отношениях или находящаяся в состоянии кризиса. Согласно теории американского экономиста М. Портера главный аналитический инструмент «Конкурентоспособность» любой организации — моделирование пяти главных конкурентных сил: соперничества между конкурирующими продавцами в отрасли; рыночных попыток компаний из других отраслей завоевать потребителей с помощью своих товаров заменителей; потенциального появления новых конкурентов; рыночной власти и средств воздействия, используемых поставщиками сырья; рыночной власти и средств воздействия, используемых потребителями продукции.

В коммерческой практике, как правило, происходит выбор из пяти возможных вариантов конкурентных стратегий организации: стратегии лидерства на основе низких издержек; стратегии дифференциации или индивидуализации; стратегии наилучшей стоимости; стратегии концентрации на узком сегменте или нише рынка на основе низких издержек; стратегии концентрации на узком сегменте или нише рынка на основе дифференциации (предложение узкому сегменту рынка товаров и услуг, индивидуализированных под его вкусы и потребности). Базой создания конкурентоспособности для индивидуализирующего свой товар или услугу, производителя является такая продукция, свойства которой значительно отличаются от свойств продукции конкурентов.

Мы разделяем точку зрения В. В. Асаул, В. М. Серова, А. Р. Тереньтьева и др. на тот факт что в России конкурентный рынок строительных работ и услуг сформирован. Существует большое количество субъектов этого рынка – строительных организаций, наблюдается тенденция роста объемов их

инвестиционно-строительной деятельности, жилищного строительства, выпуска высококачественных строительных материалов. О том, что этот рынок является конкурентным, говорит рост числа подрядных конкурсов и эффективности их проведения. Происходит реформирование существующей нормативной базы в соответствии с новыми потребностями, законодательством, экономическими и организационными условиями строительства.

В качестве проблем функционирования строительных организаций в условиях конкурентного рынка можно выделить следующие: многие отечественные строительные материалы уступают по качеству лучшим зарубежным образцам, по отдельным позициям низок удельный вес конкурентоспособной продукции. Износ основных фондов в отрасли достиг 54%, происходит фактическое сокращение производственных мощностей. Технический уровень большинства отечественных организаций еще значительно отстает от современных требований и поэтому отечественная промышленность строительных материалов ориентирована на внутренний рынок и обеспечивает потребности инвестиционно-строительной сферы страны¹.

Но связи с предстоящим вступлением России в ВТО и последующим за этим ограничением выбора методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, усложнением методов защиты от конкуренции со стороны импорта в рамках правил ВТО перед отечественной инвестиционно-строительной сферой стоит серьезная задача по сохранению и укреплению своих позиций на внутреннем и внешнем рынках и устранению факторов низкой конкурентоспособности. В связи с этим необходимо ускорить темпы перевооружения и модернизации производственного потенциала отрасли путем внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий и оборудования, расширить выпуск высокоэффективных и конкурентоспособных отечественных строительных материалов, изделий и современных предметов домоустройства.

Ввиду огромного количества организаций участвующих в инвестиционно-строительной деятельности, проанализировать конкуренцию на этом рынке с помощью каких-либо количественных показателей представляется задачей нереальной ввиду ее вычислительной трудоемкости².

Анализ инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга показывает, что он состоит из двух частей: группа из 8 крупнейших строительных организаций, занимающая 40,32% строительного рынка и

¹ Баринаова, Л. С. Основные направления научно-технического прогресса в промышленности строительных материалов России / Л. С. Баринаова. - СПб.: Изд-во Стройиздат, 2004,- 42 с; Баринаова, Л. С. Тенденции развития промышленности строительных материалов за рубежом // Строит, мат., оборудование, технологии XXI века. - 2004. - № 11. - С. 2-4.

² Асаул, В. В. Научные основы концепции экономической инновационной стратегии строительных организаций на основе интеграционных процессов. - СПб.: Изд-во СПб Госуд. архитектур.-строит. ун-та, 2005,- 195 с. Серов, В. М. Оценка уровня и эффективности интенсификации строительного производства / В.М. Серов В.М., Б. А. Фурман, Т. Б. Никанорова // Экономика строительства - 2004. -№ 8, С. 13-29.; Терентьев, А. Р. Маркетинг в инвестиционно-строительной компании в современных условиях // Экономика стр-ва. - 2003. - № 12. - С. 214

получающая 75,33% отраслевой прибыли, и группа остальных 72 организаций, занимающая 59,68% отраслевого рынка и получающая 24,67% прибыли (рис. 5.1, 5.2).¹

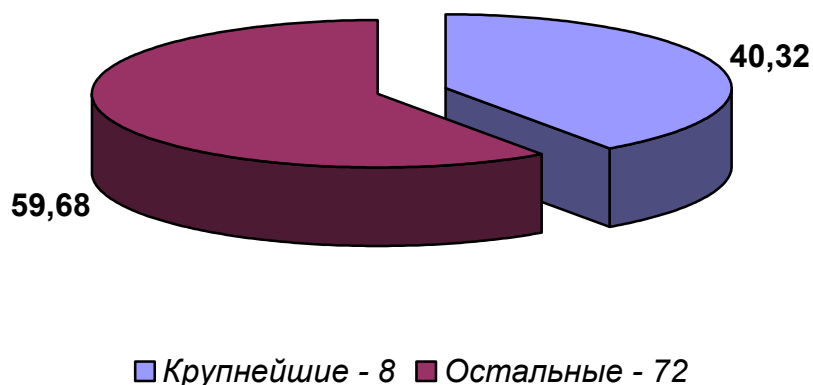


Рисунок. 5.1. – Распределение рыночных долей ИСК Санкт-Петербурга в %

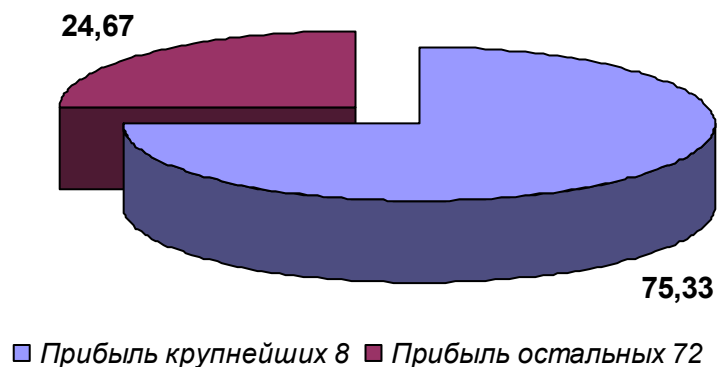


Рисунок 5.2. – Соотношение размеров прибыли участников ИСК в %.

Средний размер отраслевой прибыли, приходящийся на одну строительную организацию, в первой группе составляет 9,42%, во второй – 0,34%. За счет второй группы организаций происходит рассеивание отраслевой прибыли из-за большого количества организаций и маленькой их доли рынка. В результате организациям отрасли достается всего 2,84% возможной прибыли. Очевидно, что размер отраслевой прибыли можно увеличить повышением концентрации рынка, т.е. уменьшением количества участников рынка. Это подразумевает два пути: дальнейшее увеличение крупнейших участников восьмерки, поглощение ими мелких строительных организаций, т.е. интеграцию мелких и средних строительных организаций или развитие монополизации рынка с целью повышения своей конкурентоспособности и

¹ Асаул, В. В. Научные основы концепции экономической инновационной стратегии строительных организаций на основе интеграционных процессов. - СПб.: Изд-во СПб Госуд. архитектур.-строит. ун-та, 2005. - 195 с.

завоевания большей доли рынка.

Для оценки конкурентоспособности строительной компании рассчитываются интегральный показатель финансово-экономического состояния строительной компании (см. рис. 5.3) и интегральный показатель качественных характеристик строительной компании (см. рис. 5.4).

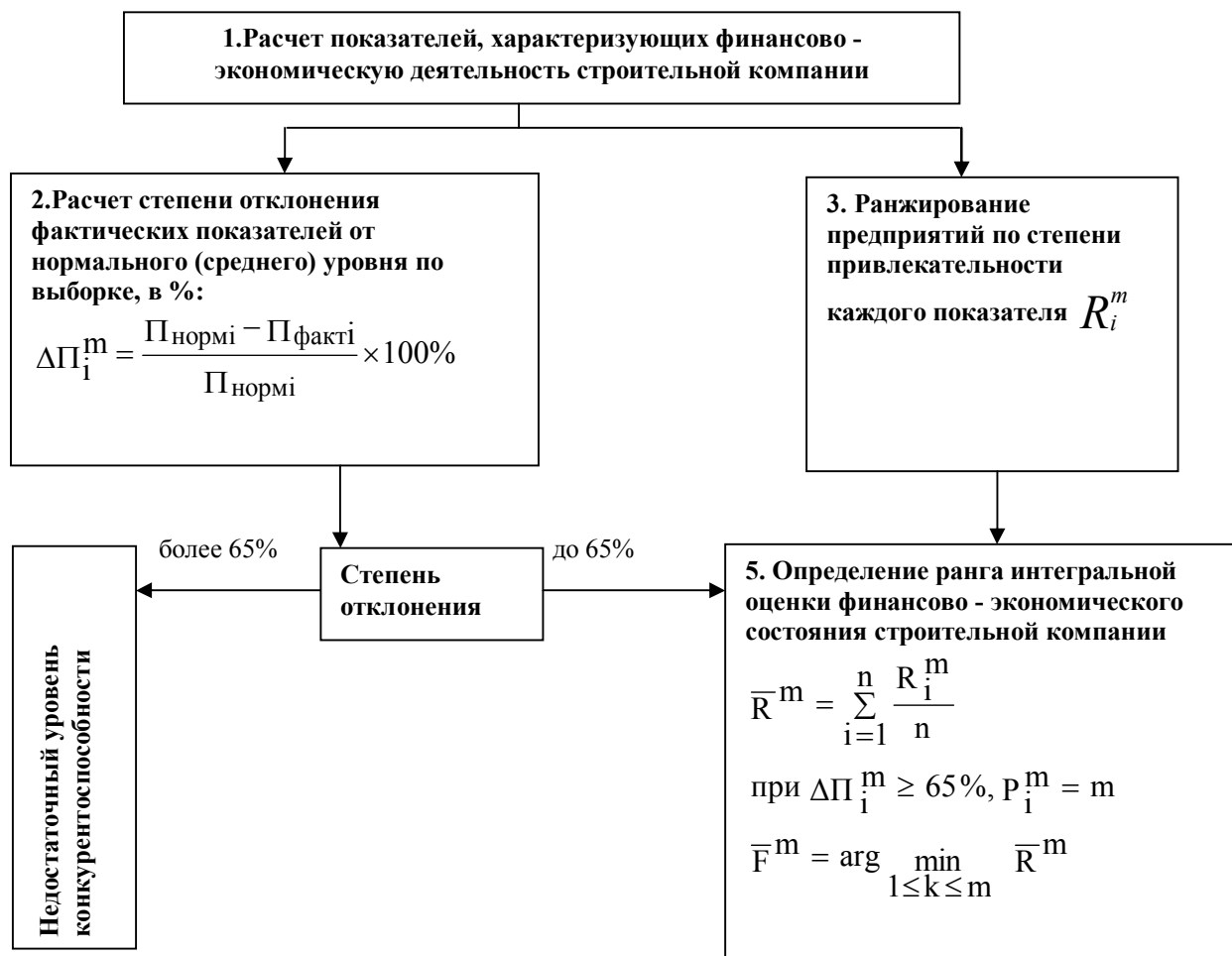


Рисунок 5.3. – Алгоритм определения ранга интегральной оценки финансово-экономического состояния строительной компании.

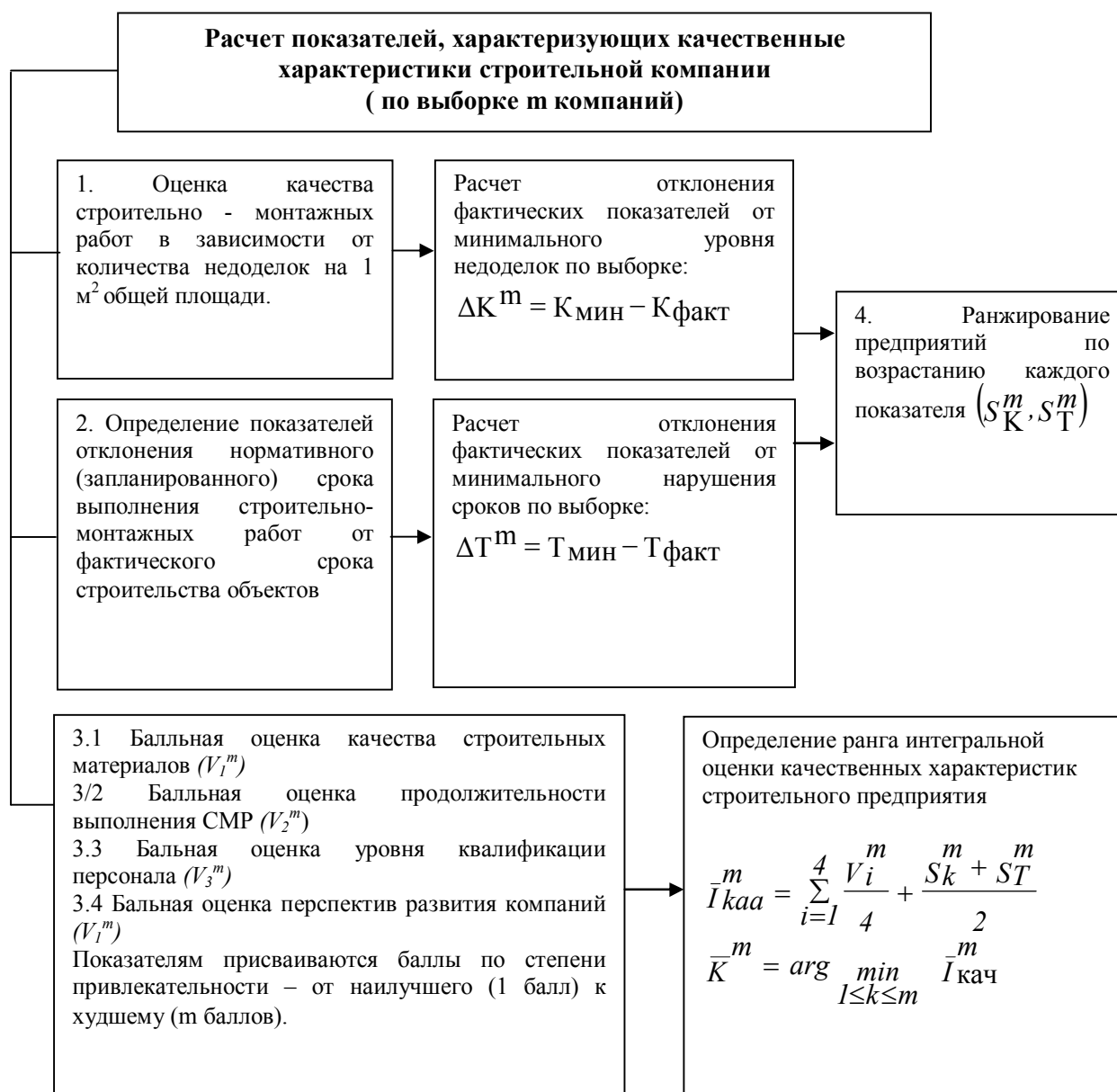


Рисунок 5.4. – Алгоритм определения ранга качественной оценки деятельности строительной компании.

Финансово-экономическое состояние строительной компании оценивается традиционно с помощью следующих показателей по выборке из m строительных компаний (Π_i^m):

1. Прибыль от основной деятельности
2. Рентабельность основной деятельности
3. Производительность труда
4. Фондоотдача
5. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств
6. Общий коэффициент ликвидности
7. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности

Следует отметить, что этот перечень показателей используется для экспресс-оценки конкурентоспособности строительной компании, в зависимости от целей исследования он может существенно расширяться и дополняться.

Говоря о качестве строительно-монтажных работ, то здесь следует отметить, что существует более сорока различных показателей, которые в той или иной мере характеризуют качество выполняемых строительных работ. Нами были выбраны шесть показателей, как наиболее очевидные, следует отметить, что этот перечень может расширяться и дополняться, что никак не повлияет на методику расчета показателей:

- количество недоделок;
- продолжительность работ;
- стоимость услуг;
- выполнение сроков работ (нормативное, договорное);
- качество используемых материалов;
- уровень квалификации персонала.

В основе методических подходов и методических положений оценки конкурентоспособности строительной компании лежит принцип однозначной количественной оценки, реализованный с помощью интегрального коэффициента конкурентоспособности рассмотренной выше. По своей экономической природе он показывает степень отклонения реальной компании от виртуальной эталонной. Алгоритм оценки конкурентоспособности строительной компании, представленный на рис.5.5, включает четыре этапа:

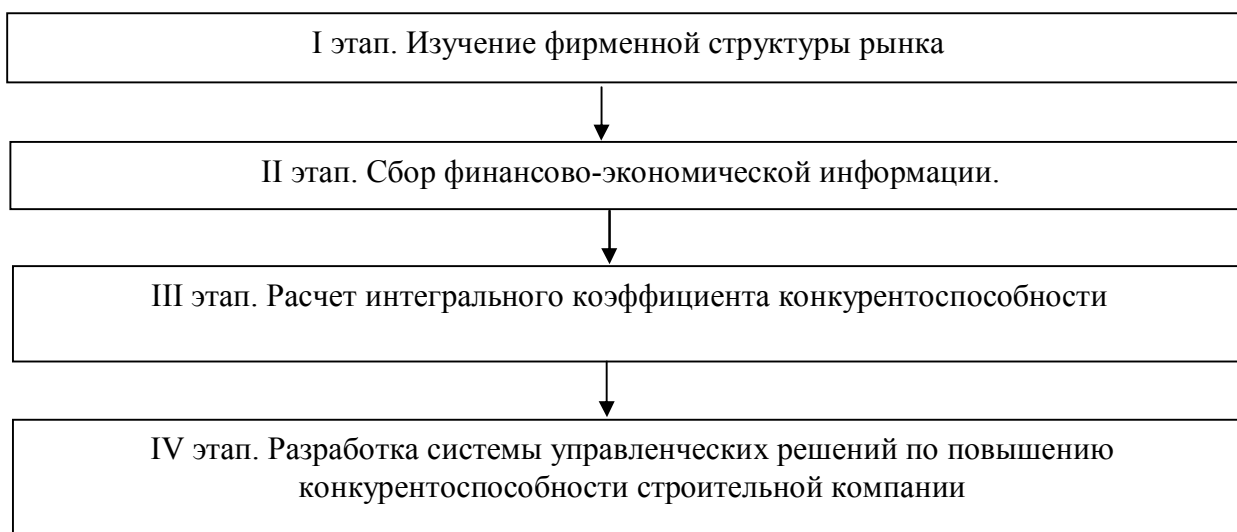


Рисунок 5.5. – Алгоритм оценки и управления конкурентоспособностью строительной организации.

1. Первый этап. На основе изучения организационной структуры рынка определяется 3-5 ближайших конкурентов по основным видам строительной продукции.

2. Второй этап. На основе набора исходной информации (представлен ниже), рассчитываются финансово-экономические показатели.

3. Третий этап включает 6 шагов:

Шаг 1. Расчет показателей внутри подгрупп и представление их в виде матрицы $A_{ijkl} = \alpha_{ijkl} \times \alpha_l$ (строки - группы, подгруппы и показатели в подгруппы; столбцы - организации),

где:

$i = 1 \div N (N = 4)$ - номер группы;

$j = 1 \div M$ - номер подгруппы;

Шаг 2. Установление условной эталонной организации (1+1) путем выбора наилучшего значения каждого показателя:

$$\alpha_{ijkl} \in M_1 \Rightarrow \alpha_{ijkl} - 1 \rightarrow \max$$

$$\alpha_{ijkl} \in M_2 \Rightarrow \alpha_{ijkl} + 1 \rightarrow \min$$

$k = 1 \div K$ - номер показателя в подгруппе;

$l = 1 \div L$ - номер организации;

M_1, M_2 - подмножество показателей, которые максимизируются и минимизируются соответственно;

Для условной эталонной организации в матрице α_{ijkl} создается дополнительный столбец (1+1), куда записываются наилучшие значения.

Шаг 3. Стандартизация исходных показателей внутри подгрупп относительно соответствующего показателя эталонной организации (α_{ijkl})

$$X_{ijkl} = \begin{cases} \frac{\alpha_{ijkl}}{\alpha_{ijkl}}, \text{ если } \alpha_{ijkl} \in M_1 \\ \alpha_{ijkl} \\ \frac{\alpha_{ijkl}}{\alpha_{ijkl}}, \text{ если } \alpha_{ijkl} \in M_2 \\ \alpha_{ijkl} \end{cases}$$

Шаг 4. Расчет сводных показателей подгруппы: $X_{ijl}^C = \sum_{k=1}^K X_{ijkl} \times W_k$,

где:

w_i, w_j, w_k - коэффициенты значимости групп, подгрупп и показателей в подгруппах соответственно;

Шаг 5. Расчет сводных групповых показателей: $P_{il}^C = \sum_{j=1}^M X_{ijl} \times W_j$

Шаг 6. Расчет интегрального коэффициента конкурентоспособности для 1-й

организации: $KCI = \sum_{i=1}^N P_{il}^c \times W_i$

$$KCI \leq 1 - \Delta, \quad \Delta = 0,1 \div 0,2$$

Отсрочка оценки конкурентоспособности до момента $t + 1$,
где:

Δ - допустимая погрешность при расчете (предлагается принять 0,1-0,2).

В качестве базы сравнения выбирается условная эталонная строительная компания, показатели которой являются наилучшими среди всех анализируемых строительных компаний – конкурентов и нашей (шаг 2). Такой подход позволяет учесть сложившиеся в условиях конкуренции более высокие результаты из всей совокупности сравниваемых показателей и избежать субъективных предположений экспертов. Выбор условной эталонной строительной компании осуществляется путем выбора показателей наибольших - среди стремящихся к максимуму, наименьших - к минимуму:

Четвертый этап состоит из двух шагов:

Шаг 1. Ранжирование отклонений фактической величины каждого показателя внутри групп от эталонной с учетом весовых коэффициентов:

$$\begin{aligned} (\alpha_{ijkl+1} - \alpha_{ijkl}) \times w_k &>> (\alpha_{ijkl+1} - \alpha_{ijk+1l}) \times w_k && \text{если } \alpha_{ijkl} \in M_1 \\ (\alpha_{ijkl} - \alpha_{ijkl+1}) \times w_k &>> (\alpha_{ijk+1l} - \alpha_{ijkl+1}) \times w_k && \text{если } \alpha_{ijkl} \in M_2 \end{aligned}$$

Шаг 2. Разработка решений по управлению конкурентоспособностью на основе воздействия на показатели, имеющие наибольшие отклонения.

Его результатом является принятие обоснованного управленческого решения по повышению конкурентоспособности путем рейтингового подхода к отклонению фактической величины показателей внутри подгрупп от эталонной.

Для определения целесообразности включения в методику отдельных показателей, влияющих на конкурентоспособность и поддающихся количественной оценке, использованы методы парной корреляции. Расчеты проводились на основе статистических данных представленных строительной компанией ОАО Росагропромстрой. Исходные данные обработаны с помощью стандартной программы Microsoft Excel, позволяющей строить линию тренда и определять величину аппроксимации. Фрагмент результатов обработки и выводы представлены в таблице 5.1.

Аналогичным образом обоснован набор показателей, определяющих использование финансовых ресурсов (дифференцированно для показателей финансовой устойчивости, ликвидности и оборачиваемости), показателей оценки финансового результата.

Таблица 5.1
показателей

Обоснование целесообразности использования конкурентоспособности строительной организации

Планируемые подгруппы	Обобщающие показатели	Факторный признак (X)	Линейный коэффициент	Примечание	Вывод
1	2	3	4	5	6
Показатели использования основных производственных фондов	Показатели движения	Коэффициент обновления	$k_o = 0,67$	Исключен коэффициент выбытия (обратный коэффициенту обновления)	Среди показателей движения предлагается использовать коэффициент обновления
	Показатели технического состояния	Коэффициент прироста	$k_{пр} = 0,36$		Среди показателей технического состояния предлагается использовать
		Коэффициент износа	$k_{и} = 0,71$		
		Коэффициент годности	$k_{г} = 0,59$		
	Показатели степени использования производственной мощности СО	Общий коэффициент	$k_o = 0,83$		Среди показателей степени использования ПМ предлагается использовать
		Интенсивный коэффициент	$k_{инт.} = 0,46$		
		Экстенсивный коэффициент	$k_{экт.} = 0,53$		
Показатели использования материальных ресурсов		Материалоотдача	$k_m = 0,68$	Исключен показатель материалоемкости (обратный материалоотдаче)	Предлагается использовать показатель материалоотдачи
		Коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных	$k_{г} = 0,43$		
Показатели использования трудовых ресурсов	Показатели производительности труда	Среднегодовая выработка на 1 рабочего	$k_b = 0,78$		В качестве основного показателя производительности труда предлагается использовать

		Среднедневная выработка на 1 рабочего	$k_{вд} = 0,65$		
		Среднечасовая выработка на 1 рабочего	$k_{вч} = 0,69$		
Показатели движения кадров		Коэффициент оборота рабочей силы по приему	$k_{орс} = 0,58$	Исключен коэффициент оборота по выбытию	В качестве основного показателя движения кадров предлагается использовать коэффициент текучести
		Коэффициент постоянства (стабильности) кадров	$k_{ст} = 0,53$		
		Коэффициент текучести	$k_{к} = 0,67$		

В качестве критерия деления показателей конкурентоспособности на группы в работе выбрано отношение к основной и вспомогательной деятельности (рис.5.6).



Рисунок 5.6. – Основные показатели оценки конкурентоспособности строительной компании.

Все показатели конкурентоспособности разделены на четыре группы (приложение), характеризующих:

- I - эффективность строительной деятельности,

- II - эффективность вспомогательной деятельности,
- III - эффективность строительной продукции,
- IV - финансовые результаты.

Для определения экономически однородных показателей группы проведено деление на подгруппы. Первая группа оценивается через эффективность использования основных производственных фондов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, вторая - через эффективность вспомогательных сфер (менеджмент, маркетинг, управление персоналом). Потребительские и экономические показатели строительной продукции зависят от основной (производство, снабжение, сбыт) и вспомогательной (менеджмент, маркетинг, управление персоналом), обеспечивающей основную, деятельности. Эффективность основной и вспомогательной деятельности, строительной продукции в целом формируют финансовый результат деятельности строительной организации.

Значимость показателей в подгруппах определена путем использования метода множественной корреляции, позволяющего оценить степень влияния каждого фактора на уровень результативного показателя. В качестве результативного признака использована выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг. Факторными признаками являются показатели в рамках каждой подгруппы. Временная выборка исходных данных за 12-18 периодов и пространственная по 5 строительным организациям корпорации ОАО «Росагропромстрой» обработана с использованием стандартной программы "Корреляционно-регрессионный анализ" в Microsoft Excel. Для приведения коэффициентов регрессии, имеющих разные единицы измерения, в сопоставимый вид, все переменные уравнения регрессии выражены в долях среднеквадратического отклонения. С этой целью рассчитаны стандартизованные коэффициенты регрессии (бетта-коэффициенты) по формуле:

$$\beta_i = b_i \frac{\sigma_{xi}}{\sigma_y} \quad (5.1)$$

где:

β_i - бетта-коэффициент;

b_i - коэффициент регрессии;

$\sigma_{xi} \cdot \sigma_y$ - среднеквадратическое отклонение факторного и результативного признака, соответственно, определяется по формуле:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}} \quad (5.2)$$

Для оценки точности (надежности) уравнений связи и правомерности их применения для практической цели может быть использован коэффициент множественной корреляции.

Для объективной и обоснованной оценки показателей конкурентоспособности, определяющих конкурентоспособность строительной компании проведен экспертный опрос специалистов – участников регионального ИСК, результаты которого приведены в таблице 5.2. В экспертном опросе принимали участие руководители (6 чел.) и заместители руководителей (8 чел.) строительных компаний.

Таблица 5.2.

Экспертная оценка значимости групп показателей конкурентоспособности строительной организации

Наименование групп показателей	Эксперты														$\sum R_j$	$\sum R_i$ R_{cp}	$K_{зн}$
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14			
1. Показатели эффективности строительной деятельности	1	2	2	2	1	1	1	3	1	1	3	1	2	1	22	13	0,28
2. Показатели эффективности вспомогательной деятельности	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	52	-17	0,21
3. Показатели строительной продукции	2	1	3	3	4	2	2	1	4	2	1	2	1	2	30	5	0,26
4. Показатели оценки финансового результата	3	3	1	1	2	3	4	2	2	3	2	3	4	3	36	-1	0,25
Итого	$\sum R = 140$																1

Обработка данных, полученных в результате проведения экспертных оценок, производилась следующим образом.

В ходе анкетирования получено m последовательностей, каждая из которых состоит из n упорядоченных рангов. Размерность таблицы исходных данных $m \times n$. В данном случае $m = 14$ - это количество экспертов, принявших участие в определении значимости факторов, $n = 4$ - количество групп показателей, принятых для оценки конкурентоспособности строительной организации.

Определим приоритет групп показателей и общую меру согласованности между экспертами. Для упорядочения групп сопоставлена сумма рангов по каждой отдельной группе (столбец $\sum R$ в таблице 5.2). Группа показателей с наименьшей суммой рангов является наиболее значимой. По мере возрастания суммы оценок значимость факторов падает, что характеризует и уменьшение их влияния на конкурентоспособность.

Среднее значение суммы рангов составляет:

$$R_{cp} = \frac{1}{2} \times m \times (n + 1)$$

$$R_{cp} = \frac{1}{2} \times 14 \times (4 + 1) = 35$$

Коэффициент конкордации рассчитан по формуле:

$$W = \frac{12 \times S}{m^2 \times \binom{3}{n-n}}$$

где:

W - коэффициент конкордации;

S - отклонение суммы квадратов рангов от средней квадратов рангов;

m - количество последовательностей;

n - число групп показателей.

$$S = 13^2 + (-17)^2 + 5^2 + (-1)^2 = 484$$

$$W = \frac{12 \times 484}{196 \times (64 - 4)} = 0,49$$

$W = 0,49$ - коэффициент высокий, хотя далек от 1. Это объясняется различием подходов экспертов к решению данной задачи.

Для оценки конкурентоспособности строительной организации значимость групп показателей должна удовлетворять следующим требованиям:

- более значимый критерий должен иметь наибольшую сумму;
- сумма коэффициентов значимости должна составлять 1.

Для удовлетворения данным требованиям ранги R_j были пересчитаны по формуле:

$$K_{зн} = \frac{(1 - R_j / \sum_i R)}{\sum_i (1 - R_j)} \quad (5.3)$$

где:

$K_{зн}$ - коэффициент значимости;

Результаты $K_{зн}$ групп показателей представлены в таблице 5.2.

Аналогично определены коэффициенты значимости для подгрупп в (табл. 5.3.)

Механизм оценки конкурентоспособности строительной компании выполнен отдельно по каждой подгруппе, а затем группе. Окончательный, интегральный коэффициент конкурентоспособности строительной организации представляет сумму произведений показателей с учетом их значимости:

Таблица 5.3.

Экспертная оценка значимости показателей первой подгруппы (эффективности строительной деятельности)

	Эксперты														$\sum R_j$	$\sum R_i - R_c$	$K_{зн}$
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14			
1.1. Показатели использования основных производственных фондов	2	1	1	3	4	1	3	4	2	1	2	1	3	3	31	4	0,26
1.2. Показатели использования ресурсов	1	2	2	2	1	4	1	2	1	3	1	2	1	4	27	8	0,27
1.3. Показатели использования трудовых ресурсов	4	4	3	4	3	2	4	1	4	4	4	4	4	2	47	-13	0,22
1.4. Показатели использования финансовых ресурсов	3	3	4	1	2	3	2	3	3	2	3	3	2	1	35	0	0,25
Итого															140	1	

$S=224$; $W=0,45$.

$$KCI = \sum_{j=1}^m P_{ij}^c \times W_i \quad (5.4)$$

где:

KCI - интегральный коэффициент конкурентоспособности 1-ой строительной компании;

P_{ij}^c - сводный показатель по i -ой группе 1-ой строительной компании;

W_i - коэффициент значимости i -ой группы.

Комплекс управленческих решений по повышению конкурентоспособности субъектов предпринимательства разрабатывается на основе рейтингового подхода к управлению отклонениями фактической величины каждого показателя от эталонной с учетом весовых коэффициентов.

Если исходить из понимания конкуренции, как своеобразное распределение ресурсов строительной компании, то по экономическому содержанию конкурентоспособность обеспечивается комплексом маркетинговых, информационно-рекламных, финансово-инвестиционных, научно-производственных и кадровых целенаправленных мероприятий строительной компании, позволяющих получить наилучшие результаты в процессе достижения конечной цели в качестве составляющих, влияющих на

конкурентный потенциал строительных компаний В. Матвейчук выделяет сферу информации и маркетинга (16,3%), сферу производства с применением строительных технологий и технических средств (21,7), сферу финансов с достижением строительным предприятием высокой рентабельности ,(25,8%), сферу организации и управления(15,5%), сферу человеческих ресурсов, способность персонала к инновациям и переменам, уровень общего профессионализма работников (12%), сферу «мягких ресурсов» – репутация предприятия, культура обслуживания, неформальные связи (8,7%)¹.

Для определения конкурентной позиции строительной компании часто используется трёхмерная «критериальная матрица», где поле матрицы условно разделено на три участка (см.рис. 5.7):

Ранг финансово-экономического состояния.

высокий	4	1	2
	7	5	3
	9	8	6
	низкий	средний	высокий

Ранг качественной оценки деятельности

Рисунок 5.7. – Критериальная матрица для оценки конкурентоспособности строительных компаний.

- квадраты 1,2,3- зона расположения наиболее конкурентоспособных субъектов предпринимательства-лидеров;
- квадраты 4, 5, 6 - зона расположения субъектов предпринимательства со средним уровнем конкурентоспособности — это «преследователи лидеров»;
- квадраты 7, 8, 9 - квадраты субъектов предпринимательства с низкой конкурентоспособностью, слабые строительные предприятия.

Предложенные методические подходы и разработанные методические положения оценки конкурентоспособности субъектов предпринимательства,

¹ Асаул, А. Н. Маркетинговые аспекты деятельности строительной организации // Маркетинг. 2002. № 1 С.-139-140

позволяют не только оценивать конкурентоспособность строительной компании, но и выявлять слабые стороны в ее практической деятельности и принимать обоснованные управленческие решения по ее повышению на основе целенаправленного воздействия на показатели, вызывающие снижение конкурентоспособности.

5.2. Оценка конкурентных позиций и устойчивости субъектов предпринимательства (на примере строительных организаций)

Конкуренция в региональном инвестиционно-строительном комплексе возникает потому, что у нескольких строительных организаций появляется возможность лучше удовлетворить потребности потребителей объектов недвижимости, и улучшить свое рыночное положение.

В качестве движущих сил конкуренции в ИСК выступают:

изменение в составе потребителей меняет характер конкуренции;

развитие технологий создает новые возможности производства строительно-монтажных работ при меньших затратах усиливает эффект обучаемости, снижает объем начальных инвестиций и оптимальной мощности строительных организаций;

выход на рынок крупных строительных компаний меняет расстановку сил среди строительных организаций и характер конкуренции;

распространение новых прогрессивных идей и инноваций уменьшает конкурентные преимущества компаний-лидеров;

рост спроса на персонализированные объекты недвижимости расширяет клиентскую базу и обостряет ценовую конкуренцию;

изменение в затратах и прибыли ведет к изменению характера конкурентной борьбы, организации строительного бизнеса и структуры издержек на его ведение;

появление новых способов использования объектов недвижимости (работа на дому, офис в квартире), так же ведет к изменению ситуации в ИСК;

изменение образа жизни потребителей объектов недвижимости выступает мощным источником перемен в ИСК региона;

понижение неопределенности и риска для строительного бизнеса ведет к росту инвестиций, вкладываемых в недвижимость.

Несмотря на то, что в настоящее время появилось значительное количество публикаций и защищенных диссертаций по проблематике конкурентоспособности, устоявшейся и общепринятой терминологии пока еще нет и каждый исследователь использует свою систему понятий.

Наиболее часто используемыми являются следующие термины «возможности фирмы», «конкурентное положение (позиция)», «сравнительное преимущество». Наиболее емкой и отражающей большинство аспектов является трактовка конкурентоспособности, данная Европейским форумом по

проблемам управления, разделяемая автором – конкурентоспособность определяется как «реальная и потенциальная возможность фирм в существующих для них условиях проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для покупателей, чем товары их конкурентов».

Анализ трактовок наиболее встречающихся понятий конкурентоспособности фирмы позволил автору выделить следующие важные характерные признаки:

1. Конкурентоспособность одновременно является характеристикой реального и потенциального состояния субъекта предпринимательской деятельности, отражающей как его текущее положение, так и динамику развития.

2. Конкурентоспособности присущ элемент непостоянства. Конкурентная сила и факторы успеха, которые обеспечивают конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности сегодня, завтра уже не смогут быть преимуществами конкурентных позиций субъекта предпринимательства.

3. Конкурентоспособность – понятие относительное и не является имманентным качеством субъекта предпринимательства. Это означает, что конкурентоспособность организации может быть обнаружена (оценена) только в рамках группы, субъектов предпринимательской деятельности занимающихся определенным видом экономической деятельности. Конкурентные позиции можно выявить только сравнением между собой субъектов предпринимательства, как в масштабе региона так и в масштабе страны.

4. Относительные характеристики данного явления всегда характеризуют *уровень развития*. Поэтому наиболее сложным является оценка уровня конкурентных позиций, то есть выявление характеристик преимущества.

5. Конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности отражает ее отличие от соперников применительно к длительному периоду времени, то есть имеет *стратегический* характер.

6. Конкурентоспособность – понятие, подлежащее исследованию на разных уровнях. Начальный уровень – конкурентоспособность товаров фирмы, следующий – конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности. Между этими уровнями существует взаимосвязь.

7. Конкурентоспособность субъектов предпринимательской деятельности оценивается не только потребителем, и самим производителем, но и другими заинтересованными сторонами в делах субъекта предпринимательской деятельности и его товара.

8. Для субъектов предпринимательства экономическая деятельность, которых связана с производством, конкурентные позиции отражает продуктивность использования ресурсов субъектом предпринимательской деятельности.

Таким образом, конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности многоуровневая и многофакторная категория. Для анализа и оценки конкурентных позиций субъектов предпринимательства необходимо структурировать субъект конкурентной борьбы, выделить факторы

конкурентоспособности более четко охарактеризовать состав элементов конкурентных позиций, выявить их взаимосвязи.

При оценке конкурентоспособности субъекта предпринимательской Деятельности российские исследователи используют два подхода. Одни отождествляют оценку конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности в целом с оценкой конкурентоспособности товара, другие оценку эффективности производства с оценкой конкурентоспособности субъекта предпринимательской деятельности.

Будучи тесно взаимосвязанными, эти подходы оценки конкурентоспособности товара и субъекта предпринимательской деятельности имеют и существенные различия. Во-первых, конкурентоспособность продукции может оцениваться и исследоваться в любой малый с экономической точки зрения промежуток времени (месяц, неделю, день). При определении конкурентоспособности субъектов предпринимательской деятельности рассматривается более длительный промежуток времени (год, жизненный цикл продукции); во-вторых, конкурентоспособность новой продукции, выпускаемой субъектом предпринимательской деятельности, может быть «заранее» высокой, так как она связана с хорошим имиджем субъекта предпринимательской деятельности как производителем высококачественной продукции; в-третьих, анализ уровня конкурентоспособности субъекта предпринимательской деятельности осуществляется им самим, а оценка конкурентоспособности продукции – прерогатива потребителя этого товара; в-четвертых, конкурентоспособность продукции рассматривается применительно к каждому ее виду, а конкурентные позиции субъекта предпринимательства охватывают всю разнообразную, обновляющуюся номенклатуру выпускаемой продукции и конкурентоспособность субъектов предпринимательской деятельности;

Западные исследователи в настоящее время для оценки конкурентоспособности фирмы используют, в основном, подход на основе матричных моделей в координатах «сила бизнеса – привлекательность рынка» (Приложение Л).

Оценка конкурентных позиций с помощью карты стратегических групп. В стратегическую группу включаются субъекты предпринимательской деятельности с одинаковыми конкурентными стратегиями и сходными рыночными позициями. Объединения субъектов предпринимательства в группы (страты) позволяет лучше понять особенности конкуренции в региональном ИСК, определить интенсивность конкурентного давления и потенциальную прибыльность организаций, входящих в ту или иную группу.

Попытки конкурирующих компаний перейти в другую группу почти всегда усиливают конкуренцию, чем ближе расположены к центру карты стратегические группы, тем сильнее между ними конкуренция.

Позиционирование субъектов предпринимательской деятельности в стратегических группах по отношению к «организации-эталону» базируется на концепции «микросистемного анализа» (А. Г. Франк, И. Валерстайн, К. Чейз-Данн и др.), исходя из которой, главные причинные факторы

конкурентоспособности субъектов предпринимательской деятельности следует искать не только и не столько внутри них самих, сколько в их месте среди других субъектов предпринимательской деятельности, как «особой микросистеме».

ИСК региона состоит из «ядра» (субъекты предпринимательской деятельности с наиболее сильными конкурентными позициями), «серединого пояса» (устойчиво функционирующие субъекты предпринимательства), «периферийного пояса» (субъекты предпринимательской деятельности с отрицательной добавленной стоимостью, т.е. в критическом состоянии). Визуализация изменений и развития конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности Новосибирского ИСК в рамках данной концепции представлена на рис 5.8.

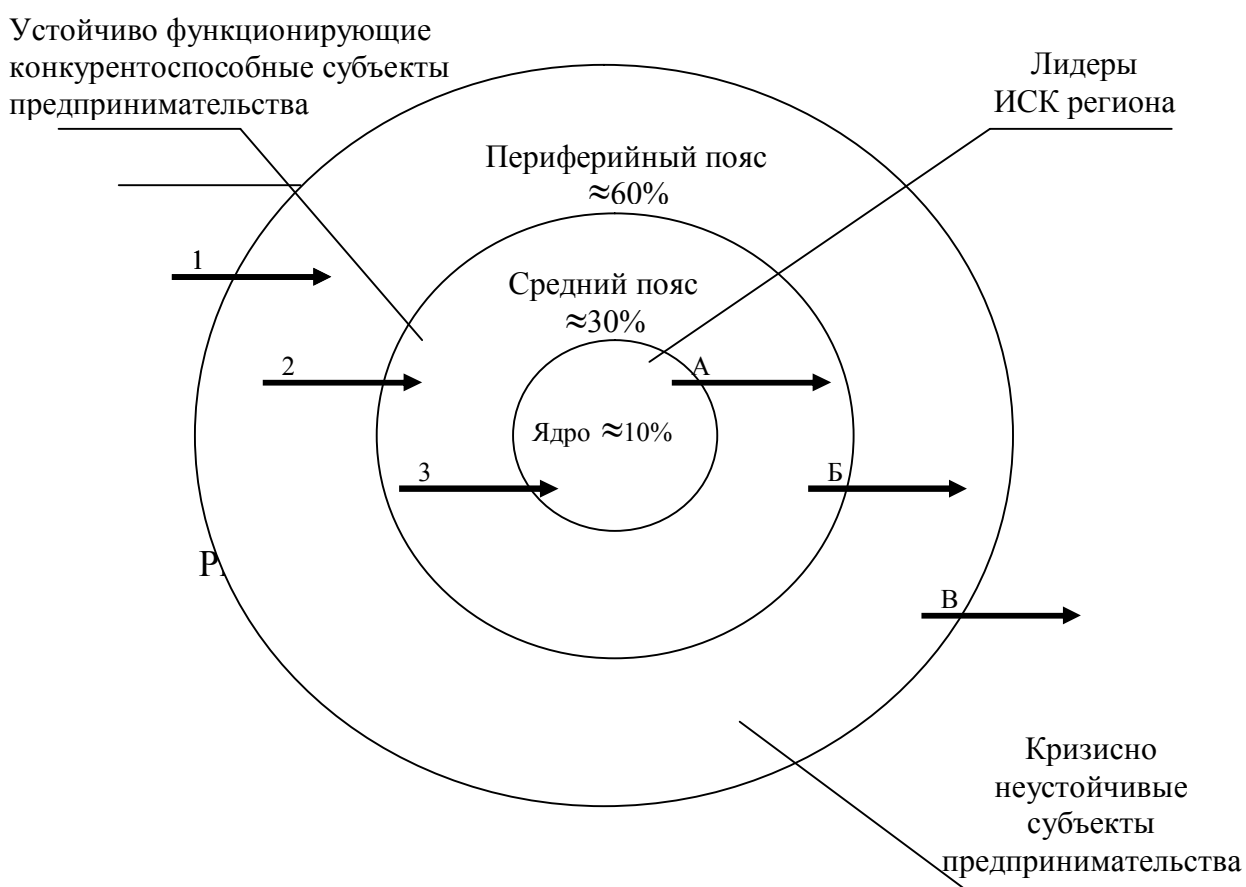


Рис. 5.8. Модель регионального ИСК с конкурентных позиций.

Из рис. 5.8. видно, что существующий разрыв в конкурентных позициях трех стратегических групп субъектов предпринимательства будет обязательно увеличиваться, если они не найдут новые источники конкурентных преимуществ.

Укрупнено основные характеристики трех основных стратегических групп строительных организаций приведены в приложении Л.

Возможная стратегия развития жизненно-неустойчивых организаций инвестировать в основной капитал осторожно и небольшими порциями, будучи уверенными в скорой отдаче в виде приемлемой прибыли и возможности занять среднюю позицию в региональном ИСК, как минимум «удвоить объем производства»

Возможная стратегия развития жизненно-неустойчивых субъектов предпринимательства инвестировать в основной капитал осторожно и небольшими порциями, будучи уверенными в скорой отдаче в виде приемлемой прибыли и возможности занять среднюю позицию в региональном ИСК, как минимум «удвоить объем производства». В этой концепции важно следующее: «прыгнуть» из периферии сразу в ядро никому никогда не удавалось.

Каждая стратегическая группа строительных организаций тяготеет к своей форме самосохранения и саморазвития (рис. 5.9)

Средний статус наиболее перспективен для выхода из кризисно-неустойчивого состояния, при этом активность субъектов предпринимательства может распространяться как по отношению к перспективному члену (патрону) ядра ИСК так и поставщику инвестиций для развития своего бизнеса.



Рис. 5.9. Формы самосохранения и саморазвития основных стратегических групп строительных организаций

До 30% строительных организаций Новосибирского ИСК занимают среднюю позицию и находятся в «срединном поясе». Они придерживаются стратегии «усиление конкурентных преимуществ и умеренного роста», обладают достаточно высокой долей рынка строительно-монтажных работ (2 – 3 %), имеют хорошее качество строительной продукции и устойчивую репутацию. Сохранение занимаемой позиции обеспечивается за счет самофинансирования, для перемещения в позицию лидера необходимы большие дополнительные капиталовложения, чем получаемый от производственной деятельности доход с достаточным инвестированием позиции организаций усиливаются и улучшаются.

Третья группа организаций (до 10%) составляет «ядро» регионального ИСК, они занимают сильную товарно-рыночную позицию «лидера строительного бизнеса». Эти организации обладают своим профилем отличительных способностей и синергетических характеристик, высоким уровнем знаний и навыков в оперативной и стратегической деятельности. Для защиты своих конкурентных позиций необходимы большие капиталовложения, превышающие объем, который могут обеспечить собственные активы. Ведется активное инвестирование во имя будущих доходов и выгод.

Ключевым моментом анализа и оценки является выявление направления, в котором движутся анализируемые показатели.

В качестве метода получения шкалы субординации показателей изменения организационных потенциалов возможно использование математического метода расстояний, согласно которому каждому субъекту предпринимательской деятельности ставится в соответствие точка в n -мерном пространстве так, что координатами точки служат показатели конкурентных позиций, выраженные в долях показателей фирмы-эталона (рис. 5.10).

Точка-эталон имеет координаты, равные 1. Тогда субординация мест определится удаленностью точек-фирм от точки-эталона, которая находится по формуле:

$$d_j = \sqrt{(1 - a_{j1})^2 + (1 - a_{j2})^2 + \dots + (1 - a_{jn})^2} \quad (5.5)$$

где

d_j – расстоянием j -го субъекта предпринимательства до эталона;

a_{j1}, \dots, a_{jn} – координаты j -го субъекта предпринимательства, которые определены выше.

В сравнении с прямой шкалой оценки при использовании метода расстояний место (класс) не закрепляется за субъектом предпринимательской деятельности безусловно на данный момент времени и варьируется в зависимости от изменения совокупности анализируемых предпринимательской деятельности.

Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательства возможна на основе моделирования факторной системы, путем разработки динамической мультипликативной модели прямого детерминированного факторного анализа результирующих показателей. Также учитываются изменения основных факторов экономической деятельности, субъектов предпринимательства выбранных при соблюдении условий: причинности, достаточной специфичности, самостоятельности существования, учетной принадлежности. В качестве факторной системы выступают изменения: объемов продукции, отпускных цен, себестоимости, структуры бизнеса, транзакционных издержек и т. д.

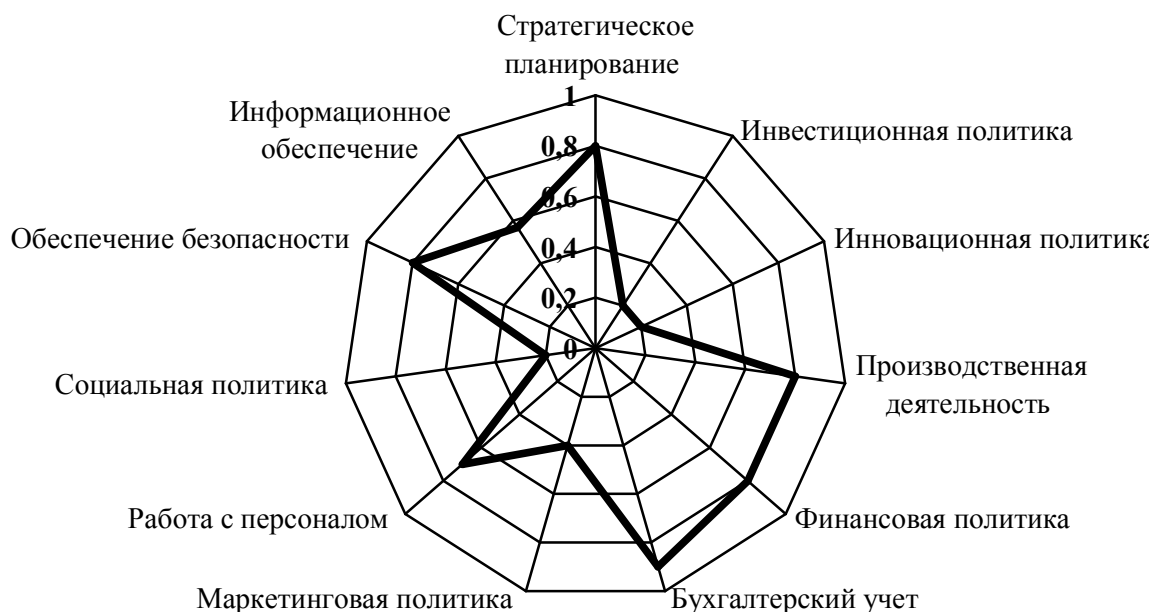


Рис. 5.10. Позиционирование строительной организации по сравнению с координатами фирмы–эталона

Такая модель с позиции теории индекса позволяет изучать совместное влияние на результирующие показатели нескольких факторов, определить чувствительность итогового показателя к изменению основных его составляющих, не прибегая напрямую к более сложным математическим методам.

В качестве факторов конкурентных позиций строительных организаций в рамках концепции стратегических групп в работе использовались пять групп показателей конкурентоспособности:

I_T – групповой показатель конкурентоспособности по фактору конкурентоспособности строительной продукции;

I_D – групповой показатель конкурентоспособности по фактору эффективности производственной деятельности;

I_F – групповой показатель конкурентоспособности по фактору эффективности финансовой деятельности;

I_M – групповой показатель конкурентоспособности по фактору эффективности маркетинговой (рыночной) деятельности;

I_P – групповой показатель по фактору привлекательности рынка.

Каждому из 5 факторов экспертным путем придается вес. Названные факторы, в свою очередь, имеют оценочные показатели, которым также придается весовое значение.

Конкурентные позиции субъектов предпринимательской деятельности во многом зависят от их ресурсного потенциала, точнее от конкурентной значимости их ресурсов, которые создают устойчивое конкурентное преимущество. Наши исследования показали, что такая значимость ресурса

определяется следующими критериями: трудновоспроизводимостью, чем больше времени и затрат требуется конкурентам для воспроизводства ресурса, тем выше его конкурентная ценность;

длительностью пользования, чем дольше период целесообразной эксплуатации ресурса, тем выше его ценность;

уникальностью, особенно в области компетенции, явного превосходства в конкурентно значимых видах деятельности;

устойчивостью к нейтрализации внешних угроз, новых регулятивных требований и растущего давления со стороны потребителей и поставщиков.

Первоклассным конкурентным ресурсом располагают лишь немногие строительные организации. В Новосибирском ИСК это: «Сибмост», ПСФ «Сибирь», компания «Струг», «НЖС – 2», которые обладают ресурсами, удовлетворяющих сразу всем четырем приведенным критериям. Обычное явление среди строительных организаций – один значимый ресурс, ценность остальных колеблется от низкой до средней.

Проведенная в книге оценка конкретных ресурсов стратегических групп в форме их стратегического баланса показали, что у организаций-лидеров конкурентные активы значительно превосходят конкурентные пассивы (80:20), у организаций «срединного пояса» они находятся в соотношении 50:50, в организациях периферийного пояса пассивы превалируют перед активами.

Наличие конкурентных ресурсов реализуется в форме:

ключевых компетенций, как совокупности навыков, знаний, ноу-хау, технологий, инновационного опыта;

ценных материальных и нематериальных активов;

организационных ресурсов и квалифицированных кадров, составляющих интеллектуальный капитал организации;

партнерства и плодотворного сотрудничества.

Оценка конкурентной устойчивости субъектов предпринимательства регионального ИСК.

Традиционный анализ цепочки ценностей и издержек необходимые меры, но недостаточные для точной оценки конкурентных возможностей и позиций организаций. Наши исследования показали, что следует изучать и ряд дополнительных условий и обстоятельств.

1. Прочность конкурентных позиций и ресурсных возможностей по наличию факторов успеха.

2. Устойчивость конкурентных преимуществ у организации к конкурентному давлению движущих сил регионального ИСК.

В процессе анкетирования менеджмента строительных организаций ИСК, были сгруппированы по важности слабые и сильные стороны конкурентных позиций следующим образом (Приложение Л).

Проведенные исследования показали, что наиболее перспективным на сегодняшний день методом определения прочности конкурентной позиции (конкурентной силы) является *комплексная количественная оценка* ключевых факторов успеха, ключевых ресурсов и возможностей.

Комплексная оценка конкурентной позиции строительных организаций в

книге проводились в четыре этапа. На первом этапе составлялся экспертный список ключевых факторов успеха в региональном ИСК и возможных конкурентных преимуществ (Приложение Л), на втором этапе оценивались анализируемые организации по 10 – 15 ключевым факторам успеха (табл.) по шкале оценок от 1 (очень плохо) до 10 (очень хорошо), на третьем этапе выводилась взвешенная оценка включенных в список организаций, на четвертом этапе делалось заключение о конкурентной силе и преимуществах сравниваемых субъектов предпринимательской деятельности.

Система взвешенных общих оценок конкурентной позиции обеспечивает более высокий уровень объективности, поскольку различные показатели имеют разные значения для конкурентного успеха. Чем выше общая оценка организации, тем прочнее ей конкурентное положение, чем больше отрыв от конкурентов, тем больше чистое конкурентное преимущество организации.

Сравнение общих взвешенных оценок показывает какие организации конкуренты обладают сильными и слабыми позициями, и насколько велико конкурентное преимущество одних организаций (трест «Сибмост» и ПСФ «Сибирь») перед другими (трестом 43 и трестом «Запсибтранстрой»). В процессе анализа можно выявить стратегические проблемы анализируемых организаций-конкурентов и избрать методы борьбы с возникающими проблемами на путях достижения стратегического успеха.

В подтверждение ранее выдвинутых обобщений и гипотез были выполнены прикладные исследования по оценке конкурентных позиций ведущих организаций в Новосибирском ИСК. При этом для оценки использовались элементы различных подходов и методик. Первоначально оценка конкурентоспособности и лидирующее положение строительных организаций проводилась через систему коэффициентов, характеризующих количество выигранных конкурсов, доли работ по подрядным торгам и превышения минимальной цены по объекту (Приложение М).

Выбор этих показателей определился тем, что подрядные торги (конкурсы), пожалуй, единственный способ выбора исполнителей строительно-монтажных работ на конкурсной основе, материально обеспечивающих выполнение принятых на себя обстоятельств.

Опыт проведения подрядных торгов в Новосибирском ИСК пока незначителен и многие организации из-за отсутствия навыков в подрядных торгах не участвовали, однако на протяжении последних пяти лет четко прослеживается следующая тенденция. В жилищном и офисном строительстве наибольшее число конкурсов выигрывали фирмы «Атон», СУ-9, ПСФ «Сибирь», «Новосибирскжилстрой-2», в транспортном строительстве – ОАО «Сибмост». Причем коэффициент K_{ij} у них находился в интервале 1 – 1,18, это свидетельствует о достаточно устойчивых лидирующих позициях в своих сегментах рынка строительно-монтажных работ.

Рейтинг организации по участию в подрядных торгах (конкурсах) рассчитывался с помощью экспертов по четырем соотношениям:

П 1 – доля предложения с ценой ниже, чем у строительной организации конкурента в общем числе предложений;

П 2 – соотношение числа выигранных у организации-конкурента и проигранных организацией-конкуренту конкурсов;

П 3 – соотношение общего объема выигранных у организации-конкурента и проигранных организацией-конкуренту конкурсов в денежном выражении;

П 4 – соотношение суммарных цен предложения по всем конкурентным случаям с суммарными ценами предложения строительной организации конкурента.

В силу объективных (неразвитости инфраструктуры рынка недвижимости) и субъективных причин (закрытость информации, низкая культура проведения конкурсов, лоббирование, возможного сговора и т.д.), оценка конкурентных позиций строительных организаций на основе участия в подрядных торгах сегодня недостаточно показательна, однако она позволяет очертить круг претендентов для дальнейшего анализа.

Наиболее презентабельным сегодня является путь расчета показателей, характеризующих возможности (способности) организаций занять и поддерживать конкурентные и лидирующие позиции на рынке строительно-монтажных работ и выявление их рейтинга на основе экспертных оценок. В процессе исследования нами были использованы четыре группы показателей, рассчитанных по известным методикам.

1. Управленческие показатели:

опыт управления возведением сопоставимых объектов – X1;

качество менеджмента (планирование, маркетинг, контроль) – X2;

частота выполнения договорных обязательств – X3;

степень резервирования мощностей – X4;

2. Организационно-технические показатели:

обеспеченность строительными машинами, технологическим транспортом и оборудованием – X5;

обеспеченность квалифицированными рабочими кадрами – X6;

технический уровень строительных машин, транспортных средств и оборудования – X7;

уровень технологии строительных процессов возведения объектов недвижимости – X8;

уровень использования основных производственных фондов – X9;

обеспеченность материалами и конструкциями – X10.

3. Финансовые показатели:

коэффициент текущей ликвидности (покрытие) – X11

коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – X12

Расчеты показателей были выполнены на 2005 год по отчетным данным за 2003, 2004 гг. Из 320 строительных организаций Новосибирского ИСК для анализа были выбраны восемь организации с наиболее высокой долей выигранных конкурсов и высокими показателями выручки от реализации и прибыли. Расчеты приведены в таблицах приложений М, Н.

Расчет производится по следующей схеме. При соответствии значения каждого показателя его нормативному значению, показателю присваивалось назначение 10 баллов деленное на количество показателей в группе. Например,

если показателей ликвидности в группе ликвидности четыре, то при соответствии каждого показателя нормативному значению каждому из них присвоится 2,5 балла, итого в сумме получится 10 баллов, то есть наивысшая оценка. Если показатель не соответствует, то на каждые 10 % отклонений от нормативного на 0,25 снижается значение рассчитываемого показателя. Окончательный расчет показателя производится по формуле 5.6.

$$BO = (10 - (N - A)/N \cdot 10)/n \quad (5.6)$$

где

BO – балльная оценка коэффициента;

N – нормативное значение коэффициента;

A – фактическое значение;

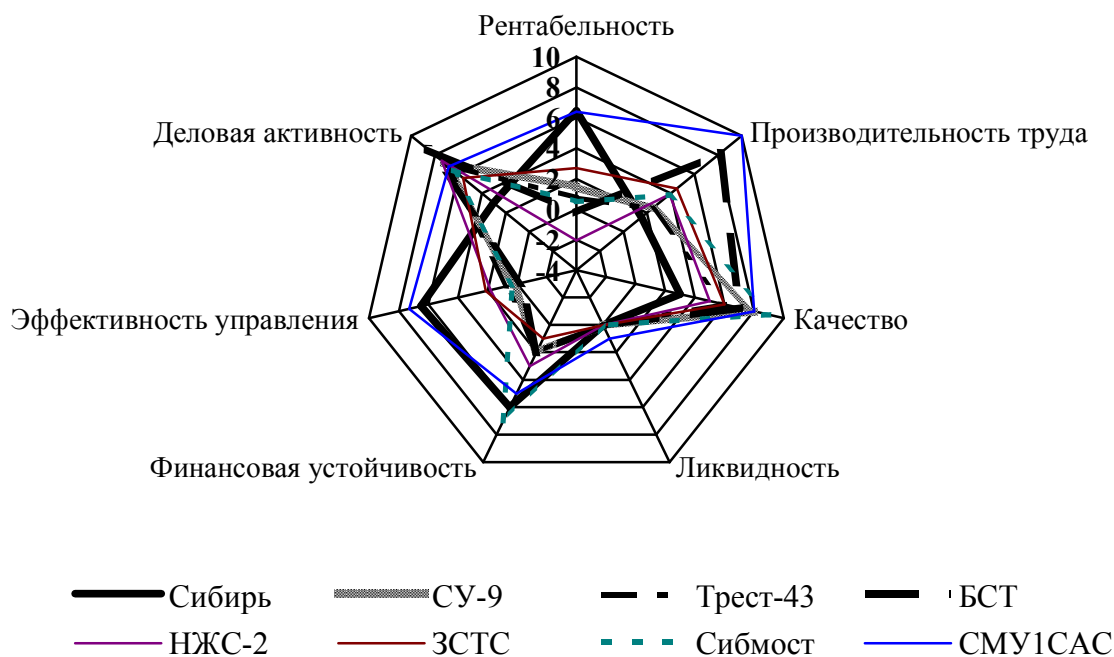
n – число коэффициентов в группе

В результате сделанных расчетов (см. Приложение Н (2,3)) на рисунках показаны диаграммы, отражающие графически информацию, находящуюся в таблицах. Каждому показателю на диаграмме соответствует точка на соответствующей оси координат.

Таким образом, получившаяся замкнутая фигура отражает положение анализируемой строительной организации по сравнению с другими исследуемыми организациями.

На рисунке 5.11 показано положение восьми лидирующих строительных организаций.

б)



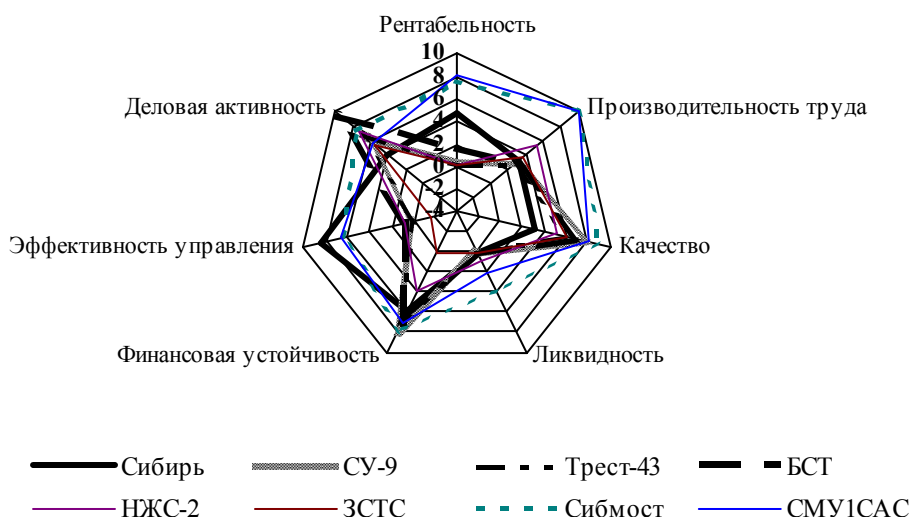


Рис. 5.11. Конкурентные позиции строительных организаций Новосибирского ИСК: а) в 2004 году; б) в 2005 году

Из диаграмм видно что у каждой строительной организации имеются конкурентные позиции в каком-то направлении. Особенно выделяются такие организации как ООО ПСФ «Сибирь», отличающаяся наибольшей эффективностью управления высокой финансовой устойчивостью, и «Мостоотряд М 8» ОАО «Сибмост», все показатели активов у которого находятся на очень высоком уровне. Лучшее предприятие г. Бердска ЗАО «Бердский стройтрест» обладает почти одинаковой финансовой устойчивостью, но по показателям рентабельности, ликвидности, эффективности управления и другим показателям значительно уступает другим исследуемым фирмам.

Такое положение может быть вызвано экономическими условиями в г. Бердске, малой платежеспособностью населения и организаций, небольшими объемами заказов.

В СУ-9 наряду с низкими показателями рентабельности существует очень высокий показатель качества строительной продукции. Этот показатель самый высокий среди восьми исследуемых организаций, что позволяет сказать, что СУ-9 является лидером по качеству выпускаемой строительной продукции.

По сравнению с 2004 годом, почти все организации улучшили все показатели в 2005 году, что и позволило им выйти в лидеры регионального ИСК.

Проведенные повторные расчеты подтвердили ранее выдвинутую гипотезу, что конкурентные преимущества имеют временной аспект и непостоянны. Так, в последующем претерпел банкротство трест «Запсибтрансстрой», кризис успеха и ликвидности трест №43. Укрепили еще больше свои лидирующие позиции на рынке строительно-монтажных работ и недвижимости концерн «Сибирь», СУ-9, «Атон» и «НЖС-2».

В ходе проведенного исследования также были выявлены основные проблемы инвестиционно – строительного комплекса г. Новосибирска, направления деятельности по их решению и факторы, ограничивающие производственную деятельность СО.

Слабые стороны регионального ИСК:

законодательная среда в настоящее время является не стимулирующей, нестабильной, неэффективной, неподконтрольной;

сегодня экономическая среда для ИСК может быть охарактеризована как неустойчивая, рискованная криминогенная;

строительный бизнес характеризуется высоким уровнем риска для инвесторов;

раздробленность и разобщенность деловых сообществ в строительстве не позволяют влиять на направленность инвестиционно-строительной политики и траекторию развития ИСК;

отсутствие официальной информации о состоянии дел в региональном строительном секторе препятствует их эффективной деятельности;

несистемная работа департамента, несвоевременность и непродуманность принимаемых мер в ИСК. Отсутствие согласованности в деятельности различных органов;

закрытость доступа к механизмам принятия окончательных решений в региональной инвестиционно–строительной политике, отсюда влияние сообщества инвесторов и строителей на эту политику отличается неустойчивостью и низкой результативностью, ограничено во времени.

Основные проблемы строительных организаций:

недостаточная самоопределенность и саморазвитие многих строительных организаций;

строительные организации сориентированы в основном на производственно-финансовую стратегию, а не на инновационно – предпринимательскую;

высокий консерватизм и инертность старых производственных структур в строительстве;

проблема разделения функций контроля собственности (забота хозяина) и контроля за ведением бизнеса (дело наемного менеджера);

низкий уровень притязаний, деловой энергии и инновационной мобильности многих руководителей строительных организаций;

финансовые ограничения лишили многие строительные предприятия возможности маневра для адаптации к новым реалиям рыночных отношений;

отсталая технологическая структура материально-вещественной компоненты, изношенность основных фондов;

утрачен в значительной мере научно-технический потенциал самодостаточности строительного сектора (исчезли тресты оргтехстрой, НИЛ(ы), техотделы, т.е. подразделения, непосредственно связанные с производством и НИОКР);

массовая «капитализация» руководителями строительных организаций доходов от строительной деятельности за пределами предприятия и перевод

значительной части их деятельности в «тень» (до 30-35 % от объема СМР).

Приоритетные направления деятельности по улучшению ситуации в Новосибирском инвестиционно–строительном комплексе.

совершенствование законодательной и нормативной базы, обуславливающей устойчивое функционирование и прогрессивное развитие участников ИСК.

формирование и реализация экономических механизмов по созданию благоприятного инвестиционного климата в регионе;

создание условия для привлечения коммерческих структур и банков к долгосрочным вложениям и привлечению заемных средств;

создание в городе региональных инновационных центров;

развитие рынка страхования инвестиционно-строительных рисков, системы гарантии и поручительств;

необходимо активизировать совместную работу федеральных, региональных и муниципальных органов власти и строительных организаций;

создание корпоративных структур заинтересованных в консолидации своего капитала, технического и интеллектуального потенциала по получению наибольшей выгоды от реализации инвестиционных проектов.

5.3. Модель рейтинговой оценки субъектов предпринимательства (на примере агентства недвижимости)

Результативность инвестиционно-строительной деятельности в регионе во многом зависит взаимодействие всех участников ИСК от уровня развития рынка недвижимости (в Приложение Е-2), в частности рынка риелторских услуг (в Приложение Е-3).

Рынок риелторских услуг (РРУ) представляет собой систему взаимосвязанных социально-экономических отношений, формирующихся под воздействием широкого круга внешних и внутренних факторов, создающих предпосылки для появления устойчивых потребительских, инвестиционных и производственных мотиваций в сфере жилой недвижимости.

Проведенное исследование показывает, что выбор предпочтительного агентства недвижимости покупателями и строительными организациями, является методически слабо подкрепленным в силу недостаточной изученности моделей поведения участников рынка недвижимости и отсутствием методической базы по оценке объектов недвижимости.

Маркетинговый анализ рынка риелторских услуг включает в себя определение его количественных характеристик, анализ его структуры и анализ основных показателей хозяйственной деятельности риелторских агентств-конкурентов и их позиционирования на РРУ

Анализ основных показателей хозяйственной деятельности риелторских агентств-конкурентов – это основной этап изучения конкуренции на РРУ, который позволяет оценивать все элементы соперничества и прогнозировать

вероятные действия агентств-конкурентов на рынке риелторских услуг. Проанализируем следующие показатели:

- объем продаж,
- стоимость покупки и продажи квартир;
- численность занятых работников в агентстве,
- структура затрат агентства (по возможности);
- структура основных и оборотных средств агентства (по возможности),
- структура предложения на рынке риелторских услуг;
- взаимосвязь со строительными и финансовыми организациями и т.п.

Основной задачей анализа является предоставление оперативной, полной, объективной информации для прогнозирования и планирования стратегии риелторского агентства в конкурентной среде, позволяющей

обеспечивать гибкость предпринимательской деятельности и изменять ассортимент услуг в соответствии с выявленным спросом на рынке недвижимости;

использовать эффективные формы планирования, мотивации и контроля в агентстве на основе информационной базы;

эффективно формировать совокупное предложение риелторских услуг на рынке;

обеспечивать продуктивную обратную связь с РРУ;

вести эффективное управление транзакционными издержками.

Маркетинговое исследование рынка риелторских услуг представляет собой систематическую подготовку и проведение различных обследований, анализ полученных данных и представление результатов в виде служебного документа (отчета, резюме, выводов и т.п.), направленного на решение конкретной управленческой задачи риелторского агентства.

Маркетинговое исследование в диссертации включало в себя следующие этапы:

1) определение цели и задач исследования (также определяется объект и предмет исследования);

2) выбор вида маркетингового исследования (кабинетное, полевое, пилотажное, полное или выборочное, изыскательское, описательное или аналитическое и т.п.),

3) выбор источников маркетинговой информации (статистика, законы и нормативы, потребители, работники агентств конкурентов, первичная или вторичная информация РА, СМИ и т.п.),

4) выбор методов сбора информации (личная беседа, опрос, наблюдение, анкетирование, интервью, эксперимент, контент-анализ, анализ первичной и вторичной информации РА);

5) разработка программы маркетингового исследования (этапы исследования, сроки, время и место проведения, исполнители, обоснование выборки, методы исследования, критерии получения информации, затраты на исследование), согласование программы с руководством или заказчиком,

6) проведение исследования в соответствии с программой;

7) обработка информации (ручная, машинная, методы обработки

информации);

8) написание отчета по результатам исследования с выводами, рекомендациями и предложениями;

9) предоставление и защита отчета перед руководством или заказчиком

Для разработки методики маркетингового анализа РРУ большое значение имеет систематизация данных методов. В настоящей работе систематизация была проведена методом группировки, по следующим признакам а) по предмету анализа, б) по источникам информации. Признаки, которые положены в основу систематизации методов маркетингового анализа РРУ, извлекались лишь из тех текстов, где авторы или давали собственные определения методов, или достаточно полно обсуждали алгоритмы маркетингового анализа РРУ, апробированные в развитых рыночных странах. Основанием для систематизации методов явилась необходимость в знании наработанных в реальной рыночной практике совокупности методов, которые могут быть использованы при исследовании и маркетинговом анализе рынка риелторских услуг. При систематизации методов использовалась матрица, в которой расположены выделенные признаки, по которым группируются методы с частотой использования (Приложении Ж).

В реальной маркетинговой практике могут использоваться различные комбинационные варианты методов маркетингового анализа в зависимости от целей и задач исследования.

Наиболее часто в маркетинговых исследованиях применяется метод получения интегральных экспертных оценок, которые включаются в определение рейтинговой оценки агентств недвижимости.

Возможность применения в управлении и маркетинге экономико-математических методов ограничено, так как практически отсутствует статистическая и другие виды информации о ситуации на рынке риелторских услуг, разработка моделей реальных объектов экспертных оценок является единственным средством маркетингового анализа состояния рынка недвижимости посредством рейтинговой оценки агентств недвижимости можно выявить лидеров среди них, определить запросы, предпочтения клиентов, т.е. выявить конъюнктуру на рынке риелторских услуг. Полученная в результате исследования информация позволяет прогнозировать деятельность агентств недвижимости, разрабатывать маркетинговые стратегии и использовать эффективное сервисное обслуживание.

Критерии оценки агентств недвижимости представляют собой факторы, влияющие на выбор агентства. Они могут быть *внешними, и внутренними, субъективными.*

Отдельные параметры в экспертной оценке деятельности агентств недвижимости характеризовали качественные и количественные критерии выбора агентств недвижимости платежеспособными потенциальными клиентами. К ним относились следующие параметры:

известность агентства недвижимости (АН),

скорость подбора адекватного варианта купли-продажи квартиры;

временной интервал от обращения в агентство и завершения сделки,

параметры, влияющие на мотивацию клиента (причина обращения клиента в данное агентство недвижимости)

- 1) большой банк данных (нашелся подходящий вариант),
 - 2) хорошие отзывы, известное агентство (предложил покупатель);
 - 3) надежное агентство;
 - 4) хорошая реклама (запоминается название);
 - 5) солидное агентство, стабильное,
 - 6) оперативное обслуживание,
 - 7) высокий рейтинг агентства недвижимости,
 - 8) качественный сервис;
 - 9) недорогие услуги;
 - 10) близко расположено;
 - 11) профессионализм;
 - 12) агентство давно работает;
 - 13) постоянный клиент;
 - 14) случайно (так получилось);
- эффективные средства рекламы;
профессионализм риелтора;

маршруты движения клиентов агентств недвижимости

При постоянном сборе данной информации и ее накоплении возможно применение согласования суждения экспертов по методу «Делфи», который предусматривает проведение экспертного опроса в несколько туров.

Процесс выработки суждений экспертами происходил путем взаимной критики субъективных взглядов, высказанных специалистами без непосредственного контакта между ними и при сохранении анонимности мнений или аргументаций в защиту данных мнений. При этом для маркетингового анализа и сбора информации разрабатывается вопросник. Собранная информация анализируется экспертами в несколько туров. Во-первых, каждый эксперт дает свою оценку рейтинга агентств недвижимости, обосновывая и аргументируя ее. Во-вторых, мнение экспертной группы рассматривается в некоем диапазоне оценки деятельности агентства недвижимости. Если какие-то мнения попадают в пространство до и после предполагаемой оценки (обычно 75 % ответов находятся в предполагаемом диапазоне оценки), то экспертов просят пересмотреть свое мнение, обосновав его. В-третьих, передается обобщенная информация первого и второго тура всем участникам экспертного опроса. В четвертом туре, участникам экспертной группы сообщают результаты третьего распределения ответов и контраргументы, высказанные в третьем туре, и определяется медиана, полученная в результате четвертого тура, которая принимается в качестве значения групповой экспертной рейтинговой оценки.

Для разработки общего рейтинга агентства недвижимости в первую очередь разрабатывали шкалу наименований. Она характеризует описание, ставит в соответствие описанные объекты. Как правило, шкала содержит только их название и никаких количественных характеристик. Шкала наименований устанавливает отношения равенства между объектами, которые объединяются в

одну категорию. Каждой категории дается название, численное обозначение, которое является элементом шкалы. Если в рейтинговой оценке элементы шкалы были расклассифицированы по объектам, то дает больше информации при знакомстве с рейтингом.

Кроме того, при *разработке модели общего рейтинга агентств недвижимости* выстраивается шкала отношений и шкала измерений. Шкала отношений является шкалой, имеющей нулевую точку, поэтому можно проводить количественное сравнение полученных результатов анализа деятельности агентства недвижимости. Такой подход позволяет анализировать соотношения (пропорции) шкальных значений. Выбранная шкала измерений определяет характер информации, которой будет располагать исследователь при проведении изучения отдельных элементов деятельности агентств недвижимости. Также данная шкала предопределяет, какой вид статистического анализа можно или нельзя использовать.

При использовании шкалы наименований возможно нахождение частот при распределении, средней тенденции по модальной частоте, вычисление коэффициента взаимозависимости между двумя или большим числом рядов свойств, применение непараметрических критериев проверки гипотез. Среди статистических показателей на порядковом уровне пользуются показателями центральной тенденции медианой, квантилями и др. Для выявления взаимозависимости двух признаков используются коэффициенты ранговой корреляции. Спирмена и Кендэла. Над числами, принадлежащими интервальной шкале, можно производить разнообразные действия. Шкалу можно сжать или растянуть в любое число раз. Можно сдвинуть всю шкалу так, чтобы составляли числа от $-N$ до $+N$.

Кроме рассмотренных выше алгебраических операций интервальные шкалы допускают все статистические операции, присущие порядковому уровню, возможны также вычисления средней арифметической дисперсии и т.д. Вместо ранговых коэффициентов корреляции вычисляется коэффициент парной корреляции Пирсона может также быть рассчитан множественный коэффициент корреляции. Данные расчетные операции применимы также для шкалы отношений. Полученные результаты всегда можно перевести в более простую шкалу, но никогда наоборот.

Построение шкалы измерения при оценке рейтинга агентств недвижимости ведется по классическому принципу. В простейшем случае оценка измеряемого признака производится путем выбора одного ответа из серии предложенных или путем выбора одного числового балла из некоторой совокупности чисел. Таким оценкам предшествует построение шкалы измерения. Для оценки измеряемого качества могут использоваться графические шкалы, разделенные на равные части и снабженные словесными или числовыми обозначениями. Эксперта просят сделать отметку на шкале в соответствии с его оценкой данного качества. Ранжирование объектов является другим широко используемым приемом измерения. При ранжировании производится оценивание по измеряемому качеству совокупности объектов путем их упорядочения по степени выраженности данного признака. Первое место

соответствует более высокому уровню. Каждому объекту приписывается оценка, равная его месту в данном ранжированном ряду.

Возможно по парное сравнение исследуемой совокупности по измеряемому качеству и дальнейшее упорядочение их на основе результатов сравнения. Данный подход считается более сложным и применяется при экспертном опросе. При построении шкалы измерения в рейтинговой оценке используются сведения об экспертных оценках по результатам деятельности агентства недвижимости г. Новосибирска.

В разработке модели рейтинговой оценки агентств недвижимости использовалось измерение, направленное на построение шкалы. Так, производилось построение шкальных весов оцениваемых признаков. Для этого после определения числа и названий исследуемых признаков экспертно проводится назначение каждому признаку определенной количественной меры. Можно осуществлять построение шкалы с помощью простейших экспертных методов путем простого ранжирования, используя балльные шкалы. Полученные таким путем ранги (веса) оцениваемых признаков носят ориентировочный характер. Причем многие эксперты, если не оговорить специальные правила определения шкальных весов, затрудняются провести такое измерение. Поэтому целесообразно использовать более сложные методы. Например, используется метод парных сравнений. Строится шкала отношения к деятельности агентств недвижимости. Таким как «совокупность вариантов предложения квартир», «цена за 1 кв. м», «скорость заключения сделки», «чистота сделки», «профессионализм риелтора», «сервис обслуживания» и т.д. Для простоты эти параметры деятельности агентства недвижимости обозначим символами A_1, A_2, A_n .

Сущность метода парных сравнений состоит в том, чтобы предложить экспертам произвести сравнение объектов попарно для того, чтобы установит в каждой паре наиболее важный (значимый) из них. Из символов образуем всевозможные пары: $(A_1-A_2), (A_1-A_2)$ и т.д. Всего таких парных комбинаций получится.

$$\frac{k \times (k-1)}{2} \quad (5.1)$$

где

k – количество оцениваемых признаков.

Выделенные пары признаков предъявляются экспертам на отдельных карточках, так чтобы одно и то же понятие не появлялось подряд в двух последовательно идущих карточках. Результаты опроса сводятся в таблицу, в которой приведены смоделированные результаты опроса 30 экспертов по 5 признакам, характеризующим деятельность агентств недвижимости.

Определение шкалы весов на основе парного сравнения

Параметры деятельности АН	A1	A2	A3	A4	A5
A1	–	0,61	0,82	0,89	0,95
A2	0,39		0,51	0,60	0,69
A3	0,18	0,49		0,68	0,73
A4	0,11	0,40	0,32		0,82
A5	0,05	0,31	0,27	0,08	

Число на пересечении, например, первой строки (A1) и второго столбца (A2) представляет собой долю случаев предпочтения признака A2 признаку A1 (общее число суждений равно n, где n – число экспертов). На пересечении второй строки и первого столбца стоит число, дополняющее предыдущую долю до единицы. Если эксперт затрудняется выбрать предпочтительный признак, то в таблицу заносится число 0,5. В математической модели, лежащей в основе построения шкалы методом парных сравнений, предполагается, что доля случаев предпочтения признака i признаку j $f(m_{ij})$ подчиняется нормальному закону, т е.

$$m_{ij} = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{z_{ij}} e^{-\frac{t^2}{2}} dt \quad (5.8)$$

Далее для построения шкальных оценок находят отношения m_{ij} и z_{ij} по приведенному уравнению. Для каждого значения m_{ij} (табл. 5.2) и заносят в табл. При этом используются значения интеграла в пределах от 0 до z, а не от $-\infty$ до z, как требует того формула (5.2). Поэтому, рассматривая табл. 5.5. исходим из следующего' данная таблица антисимметрична относительно диагонали (на диагонали расположены 0), т е. $z_{ij} = -z_{ji}$, причем значение z положительно тогда, когда m_{ij} (табл 5.5) больше 0,5. Поэтому для заполнения табл. 5.5 вычисляем разность $(m_{ij} - 0,5)$ Затем, по таблицам нормального распределения находим z, и записываем в табл. 5.5 со знаком «плюс». Симметрично к нему число z_{ji} имеет знак «минус» и ту же абсолютную величину. Если z_{ij} оказывается больше чем 2,0 или меньше 2,0, то оно отвергается как нестабильное. Если ни одна из оценок не отвергается, то табл. 5.5. Когда некоторые оценки отвергаются, то в таблице ставится прочерк. Далее из данных столбца 2 вычитаются данные столбца 1, из 3 вычитается 2 и т.д., а результат заносится в новую таблицу, при этом разность между двумя прочерками или между значением и прочерком считается незначительной и в матрице ставится прочерк. Для преобразованной таблицы вновь вычисляются средние по столбцам, которые и отождествляются с весом признака измеряемого параметра.

Нулевую точку устанавливают произвольным образом (см последнюю строку в табл. 5.5). Метод парных сравнений используется для определения относительных весов целей, критериев, факторов и др., при проведении различных маркетинговых исследований. Ограничения применения данного

метода заключаются в том, что при большом числе признаков метод парных сравнений оказывается трудоемким и громоздким. Поскольку эксперты рассматривают каждую пару параметров, а число таких пар растет с ростом числа параметров. Так, при $k = 5$ число пар равно 10, а при $k = 30$ – 345.

Кроме метода парных сравнений могут использоваться такие методы, как метод равных интервалов, метод Лайкерта (1932 г).

По методу Лайкерта используются измерения без экспертной оценки (метод суммарных оценок). Приглашается группа лиц, и им выдаются параметры (вопросы), которые они должны оцениваться по пятибалльной системе в отношении согласия с этими суждениями.

- 5 – «полностью согласен»
- 4 – «согласен»
- 3 – «нейтрален»
- 2 – «не согласен»
- 1 – «полностью не согласен»

Таблица 5.5

Определение веса параметра при рейтинговой оценке агентств недвижимости

Параметры деятельности АН	A1	A2	A3	A4	A5
A1	0	0,28	0,92	1,23	1,65
A2	-0,28	0	0,03	0,26	0,50
A3	-0,92	-0,03	0	0,47	0,61
A4	-1,23	-0,26	-0,47	0	0,92
A5	-1,65	-0,50	-0,61	-0,92	0
$\sum Z_{ij}$	-4,08	-0,51	-0,13	1,04	3,68
$\bar{z} = \frac{\sum Z_{ij}}{5}$	-0,81	-0,10	-0,02	0,21	0,73
$\bar{z} + 0,81$	0	0,71	0,79	1,02	1,54

Далее ответы одного лица относительно всех вопросов суммируются. Полученная сумма – балл этого лица. Затем лица ранжируются по баллам. Для построения шкалы отбирается большое число вопросов, относящихся к исследуемой проблеме. Данный метод можно использовать для наиболее значимых параметров при включении их в анкету или интервью. Особенно в ситуации, когда имеется большое количество вопросов и реально существует проблема их отбора для включения в анкету.

Один из широко распространенных подходов к установлению обоснованности при разработке рейтинговой оценки – это использование метода судейства (привлечение экспертов). Так, исследователи обращаются к определенной группе людей с просьбой выступить в качестве компетентных лиц. Им предлагается набор признаков предназначенных для измерения изучаемого явления, в нашем случае оценка деятельности новосибирских агентств недвижимости по ряду параметров. В их обязанности входит объективно оценить отнесение каждого из параметров к исследуемому объекту. Совместная обработка мнений судей позволяет присвоить параметрам веса –

шкальные оценки в измерении изучаемого объекта

Вопрос о том, кого следует привлекать в судьи (эксперты) всегда неоднозначен. Главным критерием разработки характеристики экспертов выступает его компетентность в исследуемой области. Кроме того, работа экспертов должна обеспечить соблюдение таких условий, как благоприятное отношение к исследованию и формирование объективного мнения. В целом, деятельность экспертов должна характеризоваться следующими свойствами:

- умением независимо характеризовать собственное мнение об оцениваемых событиях,

- свободным ориентированием в общепринятых терминах в исследуемой области и исключение всякой смысловой неоднозначности,

- выстраиванием логического соответствия вопросов параметрам исследуемого объекта,

- сохранением анонимности ответов от членов экспертной группы,

- владением правилами проведения экспертных опросов;

- умением проводить коллективные обсуждения оцениваемых событий

Для того чтобы учитывать различие в компетентности экспертов, им могут быть приписаны различные «веса», которые учитываются при определении групповой оценки (рейтинга). При этом, могут применяться весовые коэффициенты для построения системы стимулирования работы группы экспертов. Так, дополнительная оплата за работу эксперта определяется пропорционально его весовому коэффициенту. Существуют различные приемы оценки компетентности эксперта, выбор которых определяется характером решаемой задачи и возможностями проведения конкретного экспертного опроса.

На первом этапе, исходя из целей экспертного опроса, решаются *вопросы подбора структуры экспертной группы*, количества экспертов в ней, их индивидуальных качеств. Затем определяются область и направления исследования.

Требования к квалификационным качествам эксперта, к стажу их работы в исследуемой области. Определение численности экспертов производится на основе показателей математической статистики или «прагматического» подхода. Как правило, используется второй подход, т.к. расчетным, статистическим путем из-за масштабности информации при анализе ситуаций определяется большое количество экспертов. При оценке численности группы экспертов руководствуются следующими соображениями. Численность группы не должна быть малой, т.к. будет потерян смысл формирования экспертных оценок. Если же сформирована группа с большим количеством экспертов, то также появляются ограничения – сложно получить объективную суммарную экспертную оценку на большом массиве индивидуальных экспертных оценок. Кроме того, появляются трудности, связанные с обработкой результатов опроса и координацией работы группы. Поэтому, целесообразно устанавливать численность экспертной группы в следующих границах.

Нижняя оценка численности N_{\min} должна устанавливаться от числа оцениваемых событий Верхней границей численности экспертной группы

является потенциально возможное число экспертов $I_{\leq I}$. Откуда действительное значение численности группы экспертов находится в пределах

$$m_{\max} < N_{\min} < N < N_{\max} < N_n \quad (5.9)$$

После того как найдена численность группы, определяется ее структура и состав. Подбираются в группы эксперты, требуемой специализации и квалификации. Для того, чтобы экспертная группа могла всесторонне провести рейтинговую оценку деятельности агентств недвижимости, число экспертов выбирается из руководителей риелторских фирм и представителей ассоциации риелторов и представителей властных структур.

Правила опроса экспертов содержат ряд положений, обязательных к выполнению участниками будущего опроса. Существуют различные *приемы оценки компетентности экспертов*, выбор которых определяется характером решения задачи и возможностями проведения конкретного экспертного опроса. Оценка компетентности экспертов проводят на основе определенной шкалы, каждый балл которой определяется с помощью выбора соответствующих характеристик. При этом учитывается уровень квалификации эксперта в узкой области специализации, его практический опыт и широта кругозора. Перечисленные характеристики лучше всего оценивать по десятибалльной шкале, разработанной специально к конкретному экспертному опросу. Полученные характеристики сводятся в один показатель, характеризующий объективную оценку компетентности эксперта. Кроме того, целесообразно определить показатель относительной самооценки эксперта. Он формируется следующим образом для каждого вопроса, по которому оценивается компетентность эксперта, в таблице экспертных оценок предусмотрена шкала «относительная самооценка эксперта». В ней эксперт сам проставляет себе балл по десятибалльной шкале, ориентируясь на следующее значение баллов.

10 – эксперт специализируется по данному вопросу, имеет по нему законченные теоретические и практические разработки (внедренные в хозяйственную деятельность агентств недвижимости);

8 – эксперт участвует в практическом решении данного вопроса, но этот вопрос не входит в сферу его узкой специализации (юридическая, бухгалтерская в

5 – вопрос входит в сферу тесно связанного с его узкой специализацией направления (оценка недвижимости, регистрация недвижимости, регулирование на государственном уровне вопросов рынка недвижимости и т.п.);

3 – вопрос не входит в сферу тесно связанного с его узкой специализацией направления (смежная область практической деятельности, например: строительная) В целом показатель «относительная самооценка эксперта» направлена на то, чтобы эксперт сам оценил уровень своей компетентности по исследуемому вопросу (см. Приложение И).

При разработке *требований к составу экспертов* придерживаются следующих правил.

1) цели экспертов должны соответствовать целям экспертного опроса, т.е. устанавливаются тенденции необъективно оценивать исследуемые события у отдельных экспертов,

2) анализируется предшествующая деятельность экспертов;

3) степень компетентности экспертов учитывает их опыт и квалификацию и является основной характеристикой экспертов

В зависимости от характера исследуемого объекта, от степени его формализации и возможности привлечения необходимых экспертов порядок работы с ними может быть различным, но в основном он содержит три этапа.

На первом эксперты привлекаются в индивидуальном порядке с целью уточнить модель объекта, ее параметры и показатели, подлежащие экспертной оценке; уточнить формулировки вопросов и терминологию в анкетах; согласовать целесообразность представления таблиц экспертных оценок в той или иной форме, уточнить состав группы экспертов

На втором этапе экспертам направляются анкеты с пояснительным письмом, в котором описывается цель работы, структура и порядок заполнения анкет с примерами. Необходимо использовать возможность собрать экспертов вместе особенно если удастся их сгруппировать в соответствии с какими-либо признаками, важными для данного опроса. В этом случае вопросы анкеты могут быть доложены устно, при всеобщем обсуждении. Обязательное условие такой формы экспертного опроса – последующее самостоятельное заполнение анкет при соблюдении всех правил анкетирования.

Третий этап работы с экспертами осуществляется после получения результатов опроса и изучения исследуемого объекта другими методами в процессе обработки и анализа полученных результатов. На этом этапе от экспертов в форме консультантов обычно получают всю недостающую информацию, которая требуется для уточнения полученных данных и их окончательного анализа. При этом события ранжируются располагаются в порядке возрастания или убывания какого-либо признака X , количественно неизмеримого. В случае анализа рангов важности при сравнении результатов нельзя установить, насколько один результат лучше другого, можно только определить ряд предпочтения рассматриваемых результатов.

В заключение отметим, что методика рейтинговой оценки агентств недвижимости представляется практически значимой и актуальной при изучении рынка риелторских услуг. Она позволяет позиционировать агентства недвижимости как на государственном, региональном, так и на локальных, местных рынках. Например, в отчете по результатам маркетингового анализа процесса взаимодействия на рынке риелторских услуг г. Новосибирска следует отметить ряд этапов. Во-первых, охарактеризовать саму структуру, которая разработана на основе экспертной оценки данного рынка. Так, проведенный в декабре 2004г. экспертный опрос руководителей риелторских фирм города показал следующее. Тринадцать директоров наиболее известных агентств недвижимости Новосибирска ответили на вопрос «Какие из фирм вашего профиля являются лидерами?». В результате опроса получены следующие данные:

- 1) «Эрсико» – 6 упоминаний;
- 2) «Ново-николаевск» 4,
- 3) «Кредит-Риелт» – 3,
- 4) Афина-Паллада – 2.

Рейтинговая оценка агентств недвижимости представлена в таблице 5.6.

Вторым этапом важно представить результаты исследования, раскрывающие социально-экономический портрет клиентов агентств недвижимости.

Таблица 5.6

«Кто является лидером (занимает 1,2,3 места)?»

Кого назвал / Кто называл	Эрсико	Новониколаевск	Кредит-риелт	Афина-Паллада	Глосса	Жилфонд	Дельта	Тонсиб	Объект
Эрсико	1	2							
Новониколаевск	2	1							
Кредит-риелт	2	3	1						
Афина-Паллада	1								
Глосса			2	1					
Жилфонд									
Дельта							1		
СМК									
Восткамп									
Байт	1-3		1-3	1-3					
Тонсиб	1								
Адалит									
Объект	2-3	2-3	4						1

Анализ потребительского поведения клиентов агентства. Поведение потребителя – это деятельность, направленная на получение, потребление и распоряжение продуктами и услугами, включая процессы принятия решений, которые предшествуют этим действиям, и следуют за ними.

Модель процесса принятия решения на потребительском рынке риелторских услуг представлена на рис. 5.12.

При изучении потребительского поведения опираются на следующие предположения 1) потребитель независим в своем выборе, 2) мотивация и поведение потребителя могут постигаться с помощью исследования, 3) поведение потребителя поддается воздействию, 4) потребительское поведение описывается социальными законами.

Углубленное исследование потребительского поведения требует рассмотрение рынка риелторских услуг и потенциального, и реального как дифференцированной структуры в зависимости от групп потребителей и потребительских свойств риелторской услуги, что в широком смысле определяет что в широком смысле определяет принятие рыночной

сегментации.

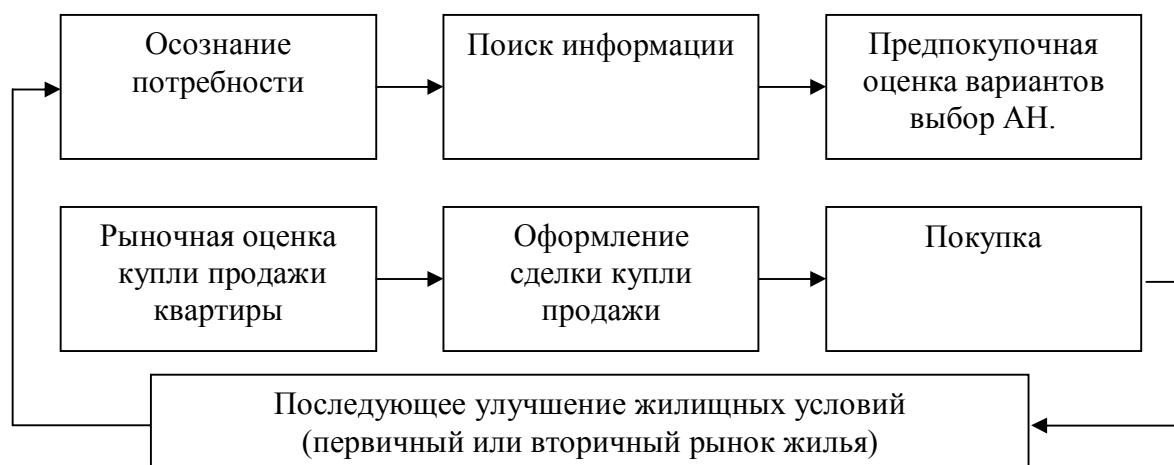


Рис. 5.12 Этапы процесса принятия решения на потребительском рынке риелторских услуг

Сегментирование рынка – это процесс моделирования или разработки услуги, при которой они адресуются некоторой опознаваемой части целого рынка в отличие от массового маркетинга, при котором всем потребителям предлагаются идентичные услуги.

Сегментация по поведению на рынке – это способ деления рынка по группам покупателя, интенсивность потребления, отношения к риелторской услуги.

Для маркетингового анализа потребительского рынка риелторских услуг была разработана анкета. Результаты маркетингового исследования и анализа потребительского рынка риелторских услуг на примере агентства недвижимости «Эрсико» (Приложении Ж).

Заключение

Субъекты предпринимательской деятельности региональных инвестиционно-строительных комплексов (ИСК) несут свои ценности, культуру, интересы, потребности, которые необходимо оценивать и учитывать.

В условиях изменения структуры конкуренции и движущих сил инвестиционно-строительной сферы важнейшей научной проблемой становится исследование положения конкурирующих субъектов предпринимательства на рынках инвестиций, подрядных работ и недвижимости.

Для описания и моделирования важнейших экономических и организационных явлений происходящих в региональных ИСК уже недостаточно общих традиционных методик с набором стандартных индикаторов - относительных расчетных показателей. Нужна новая экономическая и организационная диагностика на основе комплексной и многоаспектной оценки результативности функционирования и развития предпринимательских структур в условиях динамичности внешней среды и многообразия интересов субъектов предпринимательства регионального ИСК.

Методологический подход к построению оценочных систем результативности, конкурентных позиций субъектов предпринимательства изложенный в книге характеризуется следующими особенностями:

- цель оценки и идентификации объекта оценки определяет выбор конкретного подхода, критериев оценки, метода измерения и расчета параметров текущего состояния и динамики развития субъекта предпринимательской деятельности, моделирования его поведения;

- результаты расчетов служат полезным катализатором инновационно-преобразующих действий их потребителей;

- система оценочных показателей имеет форму пирамиды, включающей пять уровней: исходные параметры и факторы влияния; ранги и группировки, приоритеты и критерии; риск, выигрыш, престиж; рейтинг;

- помимо количественных параметров, система включает в себя и качественные характеристики субъектов, оцениваемых с помощью различных параметрических методов экономико-математического анализа и измерения;

- реализуется концепция заинтересованных сторон - отражение их законных интересов в «оценочных ведомостях»;

- выявляются причинно-следственные связи между исходными факторами, условиями, обстоятельствами и результатами хозяйствования, позволяющие сопоставлять между собой потребительские, производственно-финансовые, социальные, потенциальные и рискованные критерии оценок.

Предложенная в книге методика комплексной оценки конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности в региональном ИСК позволяет:

- выявить стратегические группы конкурирующих субъектов предпринимательства с одинаковым стилем конкурентных активностей и одинаковыми позициями на рынке (лидеров, конкурентоспособных, неустойчивых);

- установить структуру движущих сил в региональном ИСК, наиболее значимо влияющих на конкурентные позиции предпринимательских структур, уточнить ключевые факторы успеха их в конкурентном соперничестве;

- углубить понимание сущности и масштаба нарождающейся кооперативной конкуренции в региональном ИСК, взвесить силу и слабость конкурентных возможностей действующих в ИСК Новосибирской области субъектов

предпринимательской деятельности;

- определить вероятные шаги по сохранению конкурентных позиций основных конкурентов в ИСК на рынке строительно-монтажных работ и недвижимости региона, классифицировать стратегические намерения, цели и стратегии конкурирующих субъектов предпринимательской деятельности на ближайшее будущее, спрогнозировать результативные стратегические решения по усилению их конкурентных позиций («извлечь наружу» скрытые эволюционные тенденции);

- выявлять закономерность - в современных рыночных условиях с динамичной внешней средой не существует универсальной, эффективной модели организации предпринимательской деятельности в ИСК, все они требуют дополнительных форм, «подпитки» со стороны государственных институтов, малых предприятий, партнеров, клиентов в направлении совершенствования единой цепочки создания объектов недвижимости, исходя из обобщенного принципа дополнительности;

- установить, что сильными конкурентными позициями обладают субъекты, имеющие двухструктурную модель организации и ведения бизнеса: стабильное ядро производственной активности, укрытое оболочкой, выходящей за границы субъекта и «поглощающей» неопределенность активности, и профессиональный менеджмент, переключившийся на мышление в терминах организационных и бизнес-процессов.

Метод и алгоритм рейтинговой оценки субъектов предпринимательства как регрессия относительно показателей их деятельности и как мера сходства субъектов предпринимательства по показателям их деятельности и многим их свойствам используемый в книге позволяет учесть совокупное влияние разнохарактерных факторов на состояние субъектов и получить четыре вида рейтинга.

Научно обоснованная методика комплексного многокритериального оценивания экономических сфер деятельности предпринимательских структур регионального ИСК с позиции внешней эффективности позволяет органам государственной власти выстраивать приоритеты инвестиционной и конкурентной политики на региональном и муниципальном уровнях.

Маркетинговые исследования рынка риэлтерских услуг и модель рейтинговой оценки востребованности агентств недвижимости с учетом потребительского поведения клиентов данного субъекта предпринимательской деятельности регионального ИСК, и качества их обслуживания открывает дополнительные возможности выявить реальные конкурентные позиции и возможности риэлтерских образований; сформировать перечень доминирующих факторов успеха и приоритетов в их деятельности, более точно представить социально-экономический портрет потенциальных и реальных потребителей жилой недвижимости.

Настоящая книга представляет собой комплексное исследование, позволяющее разрабатывать и внедрять адекватные системы оценивания конкурентных позиций предпринимательских структур в ИСК региона.

**ОЦЕНКА ВНЕШНЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ.**

На первом этапе необходимо оценить коэффициенты относительной важности (веса) каждого из шести видов внешних эффектов: социальных, экономических, финансовых, экологических, безопасности и политических.

Таблица 1

Матрица оценок видов внешних эффектов

№ п./п	Виды внешних эффектов	1	2	3	4	5	6	Веса
1	Социальные внешние эффекты	1	3	2	2	2	2	0,264
2	Экономические внешние эффекты	1/3	1	1/2	1/3	1/2		0,083
3	Финансовые внешние эффекты	1/2	2	1	1		2	0,171
4	Экологические внешние эффекты	1	3		1	1	2	0,206
5	Внешние эффекты безопасности	1/2	2	1	1	1	3	0,185
i	Политические внешние эффекты	1/2	1	1/2	1/2	1/3	1	0,091
$\lambda_{max} = 6,11, OH = 1,80\%$								1,000

Полученные оценки относительной важности видов внешних эффектов на втором уровне логической схемы сценария свидетельствуют, что для Новосибирского района они распределились в следующем порядке: социальные, Полученные оценки относительной важности видов внешних эффектов на втором уровне логической схемы сценария свидетельствуют, что для региональной экономики они распределились в следующем порядке: социальные, экологические, безопасности, финансовые, политические и экономические.

Далее целесообразно рассмотреть для каждого из видов внешних эффектов направления их проявления в соответствии с указанными на рис. 6 на третьем уровне логической схемы сценария экспертного опроса.

Таблица 2

Оценки важности направлений проявления экономических внешних эффектов

№ п./п	Направления влияния внешних эффектов	1	2	3	4	5	6	Веса
1	Занятость активного населения	1	1/2	4	2	1	1/2	0,161
2	Доходы населения региона	2	1	5	2	2		0,265
3	Привлекательность труда	1/4	1/5	1	1/2	1/2	1/3	0,059
4	Качество потребительских свойств	1/2	1/2	2	1	1/3	1/4	0,087
5	Социальное страхование	1	1/2	2	3	1	1/2	0,156
6	Социальные издержки	2	1	3	4	2	1	0,274
$\lambda_{max} = 6,19, OH = 3,09\%$								1,000

Таблица 3

Оценки важности направлений проявления экономических внешних эффектов

№ п./п	Направления влияния внешних эффектов	1	2	3	Весы
1	Влияние на сопряженные секторы экономики	1	5	2	0,582
2	Емкость рынка	1/5	2	1/3	0,109
3	Конкурентоспособность продукции в регионе	1/2	3	1	0,309
$\lambda_{\max} = 3,01, \text{OH} = 0,79\%$					1000

Таблица 4

Оценки важности направлений проявления финансовых внешних эффектов

№ п/п	Направления влияния внешних эффектов	1	2	3	4	5	Весы
1	Выручка организации	1	2	2	1/3	1/3	0,143
2	Рентабельность организаций	1/2	1	3	1/4	1/3	0,119
3	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	1/2	1/3	1	1/2	1/3	0,086
4	Налоговые льготы	3	4	2	1	1/2	0,286
5	Финансовая устойчивость	3	3	3	2	1	0,367
$\lambda_{\max} = 5,39 \text{ OH} = 8,81\%$							1000

Таблица 5

Оценки важности направлений проявления экологических внешних эффектов

№ п/п	Направления влияния внешних эффектов	1	2	3	Весы
1	Нагрузка на литосферу (загрязнение отходами региона)	1	1/3	1/3	0,140
2	Нагрузка на гидросферу (загрязнение водоемов)	3	1	1/2	0,333
3	Нагрузка на атмосферу (загрязнение воздушного пространства)	3	2	1	0,528
$\lambda_{\max} = 3,05, \text{OH} = 4,62\%$					1,000

Таблица 6

Оценки важности направлений проявления внешних эффектов безопасности

№ n./n	Направления влияния внешних эффектов	1	2	3	Весы
1	Уровень защиты от техногенных опасностей	1	1	3	0,416
2	Уровень защиты от антропогенных опасностей	2	1	4	0,458
3	Уровень защиты от природных катаклизмов	1/3	1/4	1	0,126
$\lambda_{\max} = 3,01, \text{OH} = 0,79\%$					1,000

Таблица 7

Оценки важности направлений проявления политических внешних эффектов

№ п./п	Направления влияния внешних эффектов	1	2	3	4	5	Веса
1	Социальная напряженность	1	2	2	3	2	0,297
2	Политическая стабильность в регионе	1/2	1	2	2	1	0,225
3	Влияние СМИ	1	1/2	1	2	3	0,232
4	Межрегиональные отношения	1/3	1/2	1/2	1	2	0,128
5	Международные отношения	1/2	1	1/3	1/2	1	0,117
$\lambda_{\max} = 5,39$, ОН = 8,60%							1,000

Полученные оценки важности направлений проявления внешних эффектов различного вида необходимо скорректировать с учетом оценок в таблице 2. Для этого каждый нормализованный вектор в таблицах 3÷8 умножается на коэффициент относительной значимости соответствующего вида внешнего эффекта.

Таблица 8

Скорректированные оценки значимости направлений социальных внешних эффектов (на коэффициент относительной важности 0,264)

№ п./п	Направления влияния внешних эффектов	Оценки значимости
1	Занятость активного населения	0,042
2	Доходы населения региона	0,070
3	Привлекательность труда	0,016
4	Качество потребительских свойств товаров и услуг	0,0123
5	Социальное страхование	0,041
6	Социальные издержки	0,072
0,264		

Таблица 9

Скорректированные оценки значимости направлений экономических внешних эффектов (на коэффициент относительной важности 0,083)

№ п./п	Направления влияния внешних эффектов	Оценки значимости
1	Влияние на сопряженные секторы экономики	0,040
2	Емкость регионального рынка	0,009
3	Конкурентоспособность производства в регионе	0,026
0,083		

Таблица 10

Скорректированные оценки значимости направлений финансовых внешних эффектов (на коэффициент относительной важности 0,171).

№ n./n	Направления влияния внешних эффектов	Оценки значимости
1	Выручка организаций региона	0,024
2	Рентабельность организации региона	0,020
3	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,015
4	Налоговые льготы	0,049
5	Финансовая устойчивость	0,063
0,171		

Таблица 11

Скорректированные оценки значимости направлений экологических внешних эффектов (на коэффициент относительной важности 0,206)

№ n./n	Направления влияния внешних эффектов	Оценки значимости
1	Нагрузка на литосферу (загрязнение отходами территории)	0,029
2	Нагрузка на гидросферу (загрязнение водоемов)	0,068
3	Нагрузка на атмосферу (загрязнение воздушного пространства)	0,109
0,206		

Таблица 12

Скорректированные оценки значимости направлений политических внешних эффектов (на коэффициент относительной важности 0,185)

№ n./ n	Направления влияния внешних эффектов	Оценки значимости
1	Уровень защиты от техногенных опасностей	0,077
2	Уровень защиты от антропогенных опасностей	0,085
3	Уровень защиты от природных катаклизмов	0,023
0,185		

Таблица 13

Скорректированные оценки значимости направлений политических внешних эффектов (на коэффициент относительной важности 0,091)

№ n./ n	Направления влияния внешних эффектов	Оценки значимости
1	Социальная напряженность в регионе	0,027
2	Политическая стабильность в регионе	0,020
3	Влияние СМИ	0,021
4	Межрегиональные отношения	0,012
5	Международные отношения	0,011
0,091		

Для дальнейшего анализа направлений проявления внешних эффектов всех видов целесообразно выполнить их сортировку по значениям скорректированных оценок значимости

Таблица 14

Сортировка направлений проявления внешних эффектов

1	Нагрузка на атмосферу (загрязнение воздушного пространства)	0,109
2	Уровень защиты от антропогенных опасностей	0,085
3	Уровень защиты от техногенных опасностей	0,077
4	Социальные издержки	0,072
5	Доходы населения региона	0,070
6	Нагрузка на гидросферу (загрязнение водоемов)	0,068
7	Финансовая устойчивость	0,063
8	Налоговые льготы	0,049
9	Влияние на сопряженные секторы экономики	0,048
10	Занятость активного населения	0,042
11	Социальное страхование	0,041
12	Нагрузка на литосферу (загрязнение территории отходами)	0,029
13	Социальная напряженность	0,027
14	Конкурентоспособность продукции в регионе	0,026
15	Выручка организаций в регионе	0,024
16	Уровень защиты от природных катаклизмов	0,023
17	Качество потребительских свойств товаров и услуг	0,023
18	Влияние СМИ	0,021
19	Политическая стабильность в регионе	0,020
20	Рентабельность организаций в регионе	0,020
21	Привлекательность труда	0,016
22	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,015
23	Межрегиональные отношения	0,012
24	Международные отношения	0,011
25	Емкость рынка	0,009

Следующим этапом экспертного опроса является получение оценок степени влияния внешних эффектов в каждом направлении их проявления на группы работников регионального ИСК.

Таблица 15

Оценка степени влияния на группы работников загрязнений атмосферы

№ n./ n	Группы работников	1	2	3	4	5	Весы
1	Предприниматели	1	1/3	1/2	1/5	1/6	0,058
2	Чиновники	3	1	2	1/2	1/3	0,170
3	Наемные рабочие	2	1/2	1	1/2	1/2	0,128
4	Ученые и специалисты	5	2	2	1	1	0,300
5	Деятели культуры	6	3	2	1	1	0,345
λmax = 5,10,ОН = 2,17%							1,000

Таблица 16

Оценка степени влияния на группы работников опасностей
антропогенного характера

№ п./ п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	2	3	1	1	0,250
2	Чиновники	1/2	1	1	1/3	1/4	0,093
3	Наемные рабочие	1/3	1	1	1/3	1/4	0,085
4	Ученые и специалисты	1	3	3	1	1	0,269
5	Деятели культуры	1	4	4	1	1	0,304
$\lambda_{\max} = 5,04, \text{ОН} = 0,95\%$							1,000

Таблица 17

Оценка степени влияния на группы работников
опасностей техногенного характера

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	1/2	2	1/4	1/3	0,106
2	Чиновники	2	1	3	1	2	0,280
3	Наемные рабочие	1/2	1/3	1	1/5	1/2	0,075
4	Ученые и специалисты	4	1	5	1	2	0,350
5	Деятели культуры	3	1/2	2	1/2	1	0,189
$\lambda_{\max} = 5,15, \text{ОН} = 3,42\%$							1,000

Таблица 18

Оценка степени влияния на группы работников социальных издержек

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1!	Предприниматели	1	1/3	1/5	1/4		0,060
2	Чиновники	3	1	1/2	1/2		0,160
3	Наемные рабочие	5	2	1	2	1	0,323
4	Ученые и специалисты	4	2	1/2	1	2	0,266
5	Деятели культуры	3	1		1/2	1	0,191
$\lambda_{\max} = 5,15, \text{ОН} = 3,43\%$							1,000

Таблица 19

Оценка степени влияния на группы работников доходов населения

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	7	2	8	5	0,507
2	Чиновники	1/7	1	1/3	2	1	0,089
3	Наемные рабочие	1/2	3	1	4	3	0,254
4	Ученые и специалисты	1/8	1/2	1/4	1	1/2	0,054
5	Деятели культуры	1/5	1	1/3	2	1	0,095
$\lambda_{\max} = 5,40, \text{ОН} = 8,83\%$							1,000

Таблица 20

Оценка степени влияния на группы работников загрязнений водоемов

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	1/5	1/3	1/3	1/2	0,066
2	Чиновники	5	1	3	2	1	0,345
3	Наемные рабочие	3	1/3	1	1/3	2	0,163
4	Ученые и специалисты	3	1/2	3	1	2	0,268
5	Деятели культуры	2	1	1/2	1/2	1	0,158
$\lambda_{\max} = 5,40, \text{ОН} = 8,83\%$							1,000

Таблица 21

Оценка степени значимости для групп работников финансовой устойчивости

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	3	2	4	5	0,427
2	Чиновники	1/3	1	2	3	4	0,245
3	Наемные рабочие	1/2	1/2	1	2	3	0,172
4	Ученые и специалисты	1/4	1/3	1/2	1	2	0,096
5	Деятели культуры	1/5	1/4	1/3	1/2	1	0,061
$\lambda_{\max} = 5,14, \text{ОН} = 3,09\%$							1,000

Таблица 22

Оценка степени значимости для групп работников налоговых льгот

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	2	5	3	3	0,421
2	Чиновники	1/2	1	2	3	2	0,244
3	Наемные рабочие	1/5	1/2	1	1	1	0,107
4	Ученые и специалисты	1/3	1/3	1	1	1	0,110
5	Деятели культуры	1/3	1/2	1	1	1	0,118
$\lambda_{\max} = 5,06, \text{ОН} = 1,31\%$							1,000

Таблица 23

Оценка степени значимости для групп работников влияния внешних эффектов на сопряженные секторы экономики

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	2	4	1	7	0,357
2	Чиновники	1/2	1	3	1/2	4	0,199
3	Наемные рабочие	1/4	1/3	1	1/4	1	0,073
4	Ученые и специалисты	1	2	4	1	3	0,304
5	Деятели культуры	1/7	1/4	1	1/3	1	0,067
$\lambda_{\max} = 5,10, \text{ОН} = 2,27\%$							1,000

Таблица 24

Оценка степени значимости для групп работников занятости населения региона

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	1/2	1/5	1/3	1/4	0,065
2	Чиновники	2	1	1/2	1/2	1/3	0,121
3	Наемные рабочие	5	2	1	2	1	0,315
4	Ученые и специалисты	3	2	1/2	1	1	0,216
5	Деятели культуры	4	3	1	1	1	0,283
$\lambda_{\max} = 5,07$, ОН = 1,58%							1,000

Таблица 25

Оценка степени значимости для групп работников социального страхования

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	1	1/5	1/4	1/5	0,060
2	Чиновники	1	1	1/5	1/5	1/6	0,056
3	Наемные рабочие	5	5	1	2	2	0,386
4	Ученые и специалисты	4	5	1/2	1	1	0,238
5	Деятели культуры	5	6	1/2	1	1	0,261
$\lambda_{\max} = 5,09$, ОН= 1,91%							1,000

Таблица 26

Оценка степени значимости для групп работников нагрузки на литосферу (бытовых, производственных, медицинских и т.п. отходов и мусора)

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	1/5	1/3	1/3	1/2	0,070
2	Чиновники	5	1	2	1	3	0,332
3	Наемные рабочие	3	1/2	1	1/2	2	0,184
4	Ученые и специалисты	3	1	2	1	3	0,305
5	Деятели культуры	2	1/3	1/2	1/3	1	0,109
$\lambda_{\max} = 5,06$, ОН = 1,39%							1,000

Таблица 27

Оценка значимости для групп работников социальной напряженности в регионе

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	1/2	3	2	3	0,268
2	Чиновники	2	1	3	3	3	0,384
3	Наемные рабочие	1/3	1/3	1	1/2	1/2	0,085
4	Ученые и специалисты	1/2	1/3	2	1	1	0,136
5	Деятели культуры	1/3	1/3	2	1	1	0,127
$\lambda_{\max} = 5,11$, ОН = 2,47%							1,000

Таблица 28

Оценка значимости для групп работников конкурентоспособности
продукции в регионе

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	8	3	5	7	0,554
2	Чиновники	1/8	1	1/2	1/2	1	0,070
3	Наемные рабочие	1/3	2	1	1/2	2	0,130
4	Ученые и специалисты	1/5	2	2	1	4	0,183
5	Деятели культуры	1/7	1	1/2	1/4	1	0,063
$\lambda_{\max} = 5,15$, ОН = 3,37%							1,000

Таблица 29

Оценка степени значимости для групп работников выручки организаций региона

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	7	4	8	5	0,569
2	Чиновники	1/7	1	1/2	1	1/3	0,066
3	Наемные рабочие	1/4	2	1	3	1	0,149
4	Ученые и специалисты	1/8	1	1/3	1	1/3	0,059
5	Деятели культуры	1/5	3	1	3	1	0,157
$\lambda_{\max} = 5,06$, ОН = 1,40%							1,000

Таблица 30

Оценка степени значимости для групп работников влияния
природных катаклизмов

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	1	2	1	3	0,264
2	Чиновники	1	1	3	2	3	0,322
3	Наемные рабочие	1/2	1/3	1	1/2	1	0,110
4	Ученые и специалисты	1	1/2	2	1	1	0,186
5	Деятели культуры	1/3	1/3	1	1	1	0,119
$\lambda_{\max} = 5,11$, ОН = 2,49%							1,000

Таблица 31

Оценка степени значимости для групп работников качества потребительских товаров и услуг

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	3	1	3	2	0,322
2	Чиновники	1/3	1	1/3	1/2	1/2	0,088
3	Наемные рабочие	1	3	1	2	1	0,256
4	Ученые и специалисты	1/3	2	1/2	1	1/2	0,126
5	Деятели культуры	1/2	2	1	2	1	0,207
$\lambda_{\max} = 5,08$, ОН = 1,81%							1,000

Таблица 32

Оценка степени значимости для групп работников влияния СМИ

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	1/5	1	1/3	1/4	0,069
2	Чиновники	5	1	4	3	2	0,414
3	Наемные рабочие	1	1/4	1	1/3	1/4	0,073
4	Ученые и специалисты	3	1/3	3	1	1/2	0,171
5	Деятели культуры	4	1/2	4	2	1	0,273
$\lambda_{\max} = 5,09$ ОН = 1,95%							1,000

Таблица 33

Оценка степени значимости для групп работников политической стабильности в регионе

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	1	4	2	5	0,331
2	Чиновники	1	1	5	3	5	0,375
3	Наемные рабочие	1/4	1/5	1	1/2	1	0,075
4	Ученые и специалисты	1/2	1/3	2	1	2	0,146
5	Деятели культуры	1/5	1/5	1	1/2	1	0,072
$\lambda_{\max} = 5,02$, ОН = 0,34%							1,000

Таблица 34

Оценка степени значимости для групп работников рентабельность организаций региона

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	7	2	7	8	0,491
2	Чиновники	1/7	1	1/6	1	1	0,061
3	Наемные рабочие	1/2	6	1	5	7	0,328
4	Ученые и специалисты	1/7	1	1/5	1	1	0,063
5	Деятели культуры	1/8	1	1/7	1	1	0,057
$\lambda_{\max} = 5,04$, ОН = 0,84%							1,000

Таблица 35

Оценка степени значимости для групп работников привлекательности труда

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	1/2	1/4	1/7	1/5	0,049
2	Чиновники	2	1	1/3	1/5	1/4	0,077
3	Наемные рабочие	4	3	1	1/2	1/2	0,189
4	Ученые и специалисты	7	5	2	1	2	0,408
5	Деятели культуры	5	4	2	1/2	1	0,278
$\lambda_{\max} = 5,07$, ОН = 1,60%							1,000

Таблица 36

Оценка степени значимости для групп работников изменений в соотношении дебиторской и кредиторской задолженности

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	3	3	4	3	0,435
2	Чиновники	1/3	1	1/2	1/3	1	0,097
3	Наемные рабочие	1/3	2	1	2	2	0,205
4	Ученые и специалисты	1/4	3	1/2	1	1	0,147
5	Деятели культуры	1/3	1	1/2	1	1	0,116
$\lambda_{\max} = 5,23$, ОН = 5,13%							1,000

Таблица 37

Оценка степени значимости для групп работников межрегиональных отношений

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	3	5	1	1	0,291
2	Чиновники	1/3	1	2	1/3	1/3	0,101
3	Наемные рабочие	1/5	1/2	1	1/4	1/3	0,066
4	Ученые и специалисты	1	3	4	1	1	0,278
5	Деятели культуры	1	3	3	1	1	0,265
$\lambda_{\max} = 5,04$, ОН = 0,97%							1,000

Таблица 38

Оценка степени значимости для групп работников международных отношений

№ п./п	Группы работников	1	2	3	4	5	Веса
1	Предприниматели	1	2	7	1/2	1	0,227
2	Чиновники	1/2	1	2	1/3	1/3	0,100
3	Наемные рабочие	1/7	1/2	1	1/8	1/7	0,041
4	Ученые и специалисты	2	3	8	1	2	0,386
5	Деятели культуры	1	3	7	1/2	1	0,247
$\lambda_{\max} = 5,04$, ОН = 0,97%							1,000

Таблица 39

Оценка степени значимости для групп работников изменения емкости рынка недвижимости

Предприниматели	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Чиновники	0,058	0,250	0,106	0,060	0,507								
Наемные рабочие													
Ученые и специалисты													
Деятели культуры													

Далее из векторов оценок степени значимости в табл. 16 ÷ 40 необходимо сформировать матрицу этих оценок размерностью 5x25 (табл. 41):

Таблица 40 – Составная матрица оценок степени значимости внешних эффектов для групп работников

Предприниматели																								
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.	18.	19.	20.	21.	22.	23.	24.	25.
0,0	0,2	0,1	0,0	0,5	0,0	0,4	0,4	0,3	0,0	0,0	0,0	0,2	0,5	0,5	0,2	0,3	0,0	0,3	0,4	0,0	0,4	0,2	0,2	0,3
58	50	06	60	07	66	27	21	57	65	60	70	68	54	69	64	22	69	31	91	49	35	91	27	86
Чиновники																								
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.	18.	19.	20.	21.	22.	23.	24.	25.
0,1	0,0	0,2	0,1	0,0	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,0	0,3	0,3	0,0	0,0	0,3	0,0	0,4	0,3	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0
70	93	80	60	89	45	45	44	99	21	56	32	84	70	66	22	88	14	75	61	77	97	01	00	86
Наемные рабочие																								
0,1	0,0	0,0	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,3	0,3	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,0	0,0	0,3	0,1	0,2	0,0	0,0	0,2
28	85	75	23	54	63	72	07	73	15	86	84	85	30	49	10	56	73	75	28	89	05	66	41	05
Ученые и специалисты																								
0,3	0,2	0,3	0,2	0,0	0,2	0,0	0,1	0,3	0,2	0,2	0,3	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,4	0,1	0,2	0,3	0,1
00	69	50	66	54	68	66	10	04	16	38	05	36	83	59	86	26	71	46	63	08	47	78	86	82
Деятели культуры																								
0,3	0,3	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,2	0,2	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	0,2	0,0	0,0	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1
45	04	89	91	95	58	61	18	67	83	61	09	27	63	57	19	07	73	72	57	78	16	65	47	41

Полученная матрица умножается справа на вектор оценок направлений проявления внешних эффектов в табл. 42. Результат представляется в следующей таблице:

Таблица 41

Относительные оценки влияния внешних эффектов на группы работников

Бизнесмены	0,235
Чиновники	0,190
Наемные рабочие	0,169
Ученые и специалисты	0,220
Деятели культуры	0,186

Следующий этап методики опроса - оценка основных целевых установок групп работников в отраслях региональной экономики и далее корректировка этих оценок с помощью коэффициентов влияния внешних эффектов в табл. 43.

Таблица 42

Относительные оценки значимости целевых установок предпринимательства

№ п./п	Целевые установки	1	2	3	Веса
1	Капитал	1	2	2	0,493
2	Доходы	1/2	1	2	0,311
3	Корпоративность	1/2	1/2	1	0,196
$\lambda_{\max} = 3,05$, ОН = 4,62%					1,000

Таблица 43

Относительные значимости целевых установок чиновников

№ п./п	Целевые установки	1	2	3	Веса
1	Власть	1	3	4	0,634
2	Карьера	1/3	1	1	0,192
3	Стабильность	1/4	1	1	0,174
$\lambda_{\max} = 3,01$, ОН = 0,79%					1,000

Таблица 44

Относительные оценки значимости целевых установок наемных рабочих

№ п./п	Целевые установки	1	2	3	Веса
1.	Капитал	1	2	2	0,493
2	Доходы	1/2	1	2	0,311
3	Корпоративность	1/2	1/2	1	0,196
$\lambda_{\max} = 3,05$, ОН = 4,62%					1,000

Таблица 45

Относительные оценки значимости целевых установок ученых и специалистов

№ п./п	Целевые установки	1	2	3	Веса	
1	Заказы	1	2	1	1	0,299
2	Признание	1/2	1	1	2	0,253
3	Профессиональный рост	1	1	1	1	0,239
4	Экспериментальная база	1	1/2	1	1	0,209
$\lambda_{\max} = 4,19$, ОН = 6,87%					1,000	

Таблица 46

Относительные оценки значимости целевых установок деятелей культуры

№ n./n	Целевые установки	1	2	3	Веса
1	Условия для творчества	1	1/2	1	0,260
2	Признание	2	1	1	0,413
3	Рост мастерства	1	1	1	0,322
$\lambda_{\max} = 3,05$, ОН = 4,62%					1,000

Таблица 47

Скорректированные оценки значимости целевых установок бизнесменов (на коэффициент относительной важности 0,235)

№ n./n	Целевые установки	Оценки значимости
1	Капитал	0,116
2	Доходы	0,073
3	Корпоративность	0,046
		0,235

Таблица 48

Скорректированные оценки значимости целевых установок чиновников (на коэффициент относительной важности 0,190)

№ n./n	Целевые установки	Оценки значимости
1	Власть	0,120
2	Карьера	0,036
3	Стабильность	0,034
		0,190

Таблица 49

Скорректированные оценки значимости целевых установок наемных рабочих (на коэффициент относительной важности 0,169)

№ n./n	Целевые установки	Оценки значимости
1	Зарплата	0,125
2	Условия работы	0,028
3	Профессиональный рост	0,016
		0,169

Таблица 50

Скорректированные оценки значимости целевых установок ученых и специалистов (на коэффициент относительной важности 0,220)

№ n./n	Целевые установки	Оценки значимости
1	Заказы	0,066
2	Признание	0,036
3	Профессиональный рост	0,033
4	Экспериментальная база	0,046
		0,220

Таблица 51

Скорректированные оценки значимости целевых деятелей культуры (на коэффициент относительной важности 0,186)

№ п./п	Целевые установки	Оценки значимости
1.	Условия для творчества	0,048
2.	Признание деятелей культуры	0,077
3.	Рост мастерства	0,061
		0,186

Из вектора скорректированных оценок целевых установок всех групп работников (табл. 53), целесообразно выделить наиболее весомые коэффициенты относительной важности, в соответствии с которыми следует провести опрос экспертов по сопоставлению видов экономической деятельности (табл. 53)

Таблица 52

Вектор целевых установок авторов

Капитал	0,11
Доходы	0,07
Корпоративность	0,04
Власть	0,12
Карьера	0,03
Стабильность	0,03
Зарплата	0,12
Условия работы	0,02
Профессиональный рост	0,01
Заказы	0,06
Признание	0,05
Профессиональный рост	0,05
Экспериментальная база	0,04
Условия для творчества	0,04
Признание деятелей культуры	0,07
Рост мастерства	0,06
	Сумма
	1,00

Таблица 53

Отобранные оценки для анализа исследуемых видов экономической деятельности

Целевые установки акторов	Оценки значимости
Капитал	0,11
Доходы	0,7
Власть аппарата	0,1
Зарплата рабочих	0,12
Заказы науке	0,06
Признание деятельности культуры	0,07
Сумма	0,57

Отобранные оценки необходимо нормировать, т.е. привести их по сумме к единице (см. табл. 55)

Таблица 54

Нормирование оценки для анализа отраслей (по суммарному коэффициенту 0,577 в табл. 6.52)

№ п./п	Целевые установки акторов	Оценки значимости
1	Капитал	0,201
2	Доходы	0,127
3	Власть аппарата	0,208
4	Зарплата рабочих	0,217
5	Заказы науке	0,114
6	Признание деятелей культуры	0,133
1,000		

Следующий этап экспертного опроса связан с оценкой относительной важности реализации выделенных целевых установок групп работников занятых в исследуемых видах экономической деятельности:

Таблица 55

Оценки относительной важности ориентации на рост капитала

№ п./п	Отрасли	1	2	3	4	3	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Весы
1	Промышленность	1	3	5	1/2	2	1	3	4	6	3	7	7	2	2	0,148
2	Сельское хозяйство	1/3	1	1	1/5	1/3	1/2	1	1	2	1/4	2	3	1/2	1/3	0,039
3	Лесное хозяйство	1/5	1	1	1/4	1/4	1/3	1/2	1/3	1/2	1/6	1/3	1/2	1/3	1/4	0,022
4	Строительство	2	5	4	1	3	2	4	3	4	2	5	6	2	1	0,136
5	Транспорт	1/2	3	4	1/3	1	1/2	2	3	4	2	3	5	1	1/2	0,086
6	Связь	1	2	3	1/2	2	1	3	4	4	2	4	5	1	1/2	0,104
7	Оптовая торговля	1/3	1	2	1/4	1/2	1/3	1	2	2	1/3	1	2	1/2	1/4	0,039
8	Общественное питание	1/4	1	3	1/3	1/3	1/4	1/2	1	1/2	1/4	1/2	1	1/4	1/5	0,028
9	Здравоохранение	1/6	1/2	2	1/4	1/4	1/4	1/2	2	1	1/4	1	2	1/3	1/4	0,029
10	Городское хозяйство	1/3	4	6	1/2	1/2	1/2	3	4	1	1	3	4	1	1/3	0,084
11	Образование	1/7	1/2	3	1/5	1/3	1/4		2	1	1/3	1	2	1/3	1/4	0,032
12	Дельность по орг. Культуры, отдыха и искусства	1/7	1/3	2	1/6	1/5	1/5	1/2	1	1/2	1/4	1/2	1	1/2	1/4	0,023
13	Наука, исследование и разработки	1/2	2	3	1/2	1	1	2	4	3	1	3	2	1	1/2	0,076
14	Страхование и операции с недвижимым имуществом	1/2	3	4	1	2	2	4	5	4	3	4	4	2	1	0,134
$\lambda_{max} = 14,85$, ОН = 4,10%																1,000

Таблица 56

Оценки относительной важности ориентации на рост доходов

№ п./п	Отрасли	1	2	3	4	3	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Вес
1	Промышленность	1	5	3	2	2	2	1/3	1/2	5	6	7	4	5	1	0,134
2	Сельское хозяйство	1/5	1	1	1/2	1/3	1/5	1/7	1/5	1/2	1/2	2	3	2	1/3	0,031
3	Лесное хозяйство	1/3	1	1	1/4	1/5	1/4	1/6	1/4	1/2	1/3	2	3	3	1/2	0,033
4	Строительство	1/2	2	4	1	1	1/2	1/4	1/3	1	1	2	2	1	1/3	0,030
5	Транспорт	1/2	3	5	1	1	1	1/4	1/2	1	1/5	3	4	2	1/4	0,039
6	Связь	1/2	5	4	2	4	1	1/3	1/3	2	1	4	4	2	1/2	0,074
7	Оптовая торговля	3	7	6	4	4	3	1	2	5	2	8	5	5	1	0,182
8	Общественное питание	2	5	4	3	2	3	1/2	1	2	2	4	5	4	1/2	0,116
9	Здравоохранение	1/5	2	2	1	1	1/2	1/5	1/2	1	1/3	2	1	2	1/3	0,040
10	Городское хозяйство	1/6	2	3	1	5	1	1/2	1	3	1	2	2	3	1/2	0,081
11	Образование	1/7	1/2	1/2	1/2	1/3	1/4	1/8	1/4	1/2	1/2	1	1/2	1/2	1/5	0,019
12	Дельность по орг. Культуры, отдыха и искусства	1/4	1/3	1/3	1/2	1/4	1/4	1/5	1/5	1	1/2	2	1	2	1/4	0,026
13	Наука, исследование и разработки	1/5	1/2	1/3	1	1/2	1/2	1/5	1/4	1/2	1/3	2	1/2	1	1/5	0,023
14	Страхование и операции с недвижимым имуществом	1	3	2	3	4	2	1	2	3	2	5	4	5	1	0,129
$\lambda_{\max} = 15,38$, ОН = 6,70%																1,000

Таблица 57

Оценки относительной важности вмешательства власти.

№ п./п	Отрасли	1	2	3	4	3	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Вес
1	Промышленность	1	1/2	1/3	1/5	1/3	1/2	1	1	1/6	1/7	1/8	1/4	1/3	1/2	0,021
2	Сельское хозяйство	2	1	1	1/2	1/2	2	2	1	1/3	1/4	1/3	1/2	1	2	0,048
3	Лесное хозяйство	3	1	1	1/3	1/2	1	2	1	1/4	1/4	1/3	1/2	2	1	0,044
4	Строительство	5	2	3	1	1	2	3	2	3	4	5	1	1	1	0,149
5	Транспорт	3	2	2	1	1	1	2	2	2	3	3	2	2	1	0,119
6	Связь	2	1/2	1	1/2	1	1	2	1	1/3	1/5	1/5	1/3	1	1	0,041
7	Оптовая торговля	1	1/2	1/2	1/3	1/2	1/2	1	1	1/5	1/7	1/7	1/4	1/2	1/2	0,025
8	Общественное питание	1	1	1	1/2	1/2	1	1	1	1/2	1/4	1/5	1/2	1	1/2	0,036
9	Здравоохранение	6	3	4	1/3	1/2	3	5	2	1	1/2	1/3	2	2	1	0,088
10	Городское хозяйство	7	4	4	1/4	1/3	5	7	4	2	1	1	2	1	1	0,114
11	Образование	8	3	3	1/5	1/3	5	7	5	3	1	1	2	2	1	0,120
12	Дельность по орг. Культуры, отдыха и искусства	4	2	2	1	1/2	3	4	2	1/2	1/2	1/2	1	1	1	0,072
13	Наука, исследование и разработки	3	1	1/2	1	1/2	1	2	1	1/2	1	1/2	1	1	1	0,056
14	Страхование и операции с недвижимым имуществом	2	1/2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	0,067
$\lambda_{\max} = 15,75$, ОН = 8,48%																1,000

Таблица 58

Оценки относительного уровня заработной платы труда

№ п./п	Отрасли	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Вес
1	Промышленность	1	3	2	1	1	1/2	1/3	1/2	2	3	3	4	2	1/4	0,069
2	Сельское хозяйство	1/3	1	1/2	1/3	1/4	1/5	1/5	1/4	1/2	1/2	1/2	1	1/3	1/7	0,020
3	Лесное хозяйство	1/2	2	1	1/2	1/3	1/3	1/4	1/3	1/2	1/3	1	1	1/2	1/6	0,028
4	Строительство	1	3	2	1	1	1/2	1/3	1/2	3	2	4	4	2	1/3	0,071
5	Транспорт	1	4	3	1	1	1	1/2	1	3	3	3	4	3	1/3	0,087
6	Связь	2	5	3	2	1	1	1/2	1	4	3	5	6	3	1/2	0,110
7	Оптовая торговля	3	5	4	3	2	2	1	2	4	4	5	7	4	1	0,161
8	Общественное питание	2	4	3	2	1	1	1/2	1	3	3	4	5	3	1/2	0,103
9	Здравоохранение	1/2	2	2	1/3	1/3	1/4	1/4	1/3	1	1/2	1	1	1/2	1/6	0,030
10	Городское хозяйство	1/3	2	3	1/2	1/3	1/3	1/4	1/3	2	1	2	2	1	1/5	0,042
11	Образование	1/3	2	1	1/4	1/3	1/5	1/5	1/4	1	1/2	1	2	1	1/5	0,029
12	Дельность по орг. Культуры, отдыха и искусства	1/4	1	1	1/4	1/4	1/6	1/7	1/5	1	1/2	1/2	1	1/2	1/7	0,021
13	Наука, исследование и разработки	1/2	3	2	1/2	1/3	1/3	1/4	1/3	2	1	1	2	1	1/5	0,040
14	Страхование и операции с недвижимым имуществом	4	7	6	3	3	2	1	2	6	5	5	7	5	1	0,189
$\lambda_{\max} = 14,42, \text{OH} = 2,05\%$																1,000

Таблица 59

Оценки относительной значимости заказов науке.

№ п./п	Отрасли	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Вес
1	Промышленность	1	3	2	2	1	1/3	3	3	1/2	4	2	3	1/4	1	0,081
2	Сельское хозяйство	1/3	1	1/2	1	1/2	1/5	1	1	1/4	1/2	1/3	2	1/7	1/2	0,032
3	Лесное хозяйство	1/2	2	1	1	1/3	1/4	2	1	1/3	1	1/2	2	1/6	1/3	0,038
4	Строительство	1/2	1	1	1	1/2	1/3	2	2	1/3	2	1	3	1/5	1/2	0,04~
5	Транспорт	1	2	3	2	1	1/2	1	3	1/2	3	1	3	1/4	1/2	0,066
6	Связь	3	5	4	3	2	1	4	3	1	3	2	5	1/2	1	0,125
7	Оптовая торговля	1/3	1	1/2	1/2	1	1/4	1	1	1/3	1	1/3	1	1/6	1/4	0,030
8	Общественное питание	1/3	1	1	1/2	1/2	1/3	1	1	1/3	1	1/2	1	1/3	1/4	0,032
9	Здравоохранение	2	4	3	3	2	1	3	3	1	3	2	4	1/2	1/3	0,105
10	Городское хозяйство	1/4	1	1	1/2	1/3	1/3	1	1	1/3	1	1/3	2	1/6	1/5	0,029
11	Образование	1/2	2	2	1	1	1/2	3	2	1/2	3	1	3	1/3	1/4	0,060
12	Дельность по орг. Культуры,	1/3	1/2	1/2	1/3	1/3	1/5	1	1	1/4	1/2	1/3	1	1/5	1/7	0,022

	отдыха и искусства															
13	Наука, исследование и разработки	4	7	6	5	4	2	6	3	2	6	3	5	1	1	0,192
14	Страхование и операции с недвижимым имуществом	1	2	3	2	2	1	4	4	3	5	4	7	1	1	0,140
$\lambda_{\max} = 14,63, \text{OH} = 3,2\%$																
1,000																

Таблица 60

Оценки значимости признания деятелей культуры и искусства

№ п./п	Отрасли	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Вес
1	Промышленность	1	3	4	3	2	1/2	3	2	1	3	1/2	1/4	1/3	1/2	0,067
2	Сельское хозяйство	1/3	1	2	1/3	1/4	1/4	1/2	1/3	1/4	1/2	1/5	1/7	1/6	1/5	0,019
3	Лесное хозяйство	1/4	1/2	1	1/2	1/4	1/5	1/3	1/4	1/3	1/3	1/2	1/3	1/4	1/4	0,020
4	Строительство	1/	3	2	1	1/2	1/3	1	1/2	1/3	1	1/4	1/5	1/5	1/2	0,031
5	Транспорт	1/2	4	4	2	1	1	1	1	1/2	1	1/3	1/6	1/4	1/3	0,046
6	Связь	2	4	5	3	1	1	2	2	1	1	1	4	4	1/4	0,128
7	Оптовая торговля	1/3	2	3	1	1	1/2	1	1/2	1/3	1/2	1/4	1/5	1/4	1/2	0,033
8в	Общественное питание	1/2	3	4	2	1	1/2	2	1	1	2	1/2	1/3	1/3	1/3	0,051
9	Здравоохранение		4	3	3	2	1	3	1	1	2	1	1/2	1	1	0,080
10	Городское хозяйство	1/3	2	3	1	1	1	2	1/2	1/2	1	1/3	1/5	3	1/4	0,041
11	Образование	2	5	2	4	3	1	4	2	1	3	1	1	1/2	1/2	0,093
12	Дельность по орг. Культуры, отдыха и искусства	4	7	3	5	6	1/4	5	3	2	5	1	1		1/2	0,130
13	Наука, исследование и разработки	3	6	4	5	4	1/4	4	3	1	3	2	1	1	1	0,118
14	Страхование и операции с недвижимым имуществом	2	5		2	3	4	2	3	1	4	2	2	1	1	0,141
$\lambda_{\max} = 15,58, \text{OH} = 7,62\%$																
1,000																

Следующий шаг на этом этапе формирование матрицы оценок видов экономической деятельности:

Таблица 61

Матрица оценок относительной значимости отраслей видов экономической деятельности региональными ИСК с позиции целевых ориентировок и влияния внешних эффектов

1	Промышленность	0,148	0,134	0,021	0,069	0,081	0,067
2	Сельское хозяйство	0,039	0,031	0,048	0,020	0,032	0,019
3	Лесное хозяйство	0,022	0,033	0,044	0,028	0,038	0,020
4	Строительство	0,156	0,050	0,149	0,071	0,047	0,031
5	Транспорт	0,086	0,059	0,119	0,087	0,066	0,046
6	Связь	0,104	0,074	0,041	0,110	0,125	0,128
7	Торговля и МТС	0,039	0,182	0,025	0,161	0,030	0,033

8	Общественное питание	0,028	0,116	0,036	0,103	0,032	0,051
9	Здравоохранение	0,029	0,040	0,088	0,030	0,105	0,080
10	Жилищно-коммунальное хозяйство	0,084	0,081	0,114	0,04г	0,029	0,041
11	Народное образование	0,032	0,019	0,120	0,029	0,060	0,093
12	Культура и искусство	0,023	0,026	0,072	0,021	0,022	0,130
13	Наука и научное обслуживание	0,076	0,025	0,056	0,040	0,192	0,118
14	Финансовые отрасли	0,134	0,129	0,067	0,189	0,140	0,141

Для оценки значимости внешних эффектов видов экономической деятельности региональной экономики, проявляемых через деятельность их работников и их целевых ориентаций требуется матрицу оценок (табл. 62) умножить справа на вектор нормированных оценок в табл. 55. Результат умножения представлен в табл. 62.

Таблица 62 – Оценки внешней эффективности видов экономической деятельности

№ п./п	Отрасли	Оценки
1	Промышленность	0,084
2	Сельское хозяйство	0,032
3	Лесное хозяйство	0,031
4	Строительство	0,094
5	Транспорт	0,082
6	Связь	0,094
7	Торговля и МТС и сбыт	0,078
8	Общественное питание	0,061
9	Здравоохранение	0,059
10	Жилищно-коммунальное хозяйство	0,069
11	Народное образование	0,060
12	Культура и искусство	0,047
13	наука и научное обслуживание	0,076
14	Финансовые отрасли	0,133
		1,000

Заключительным этапом экспертного опроса является общая оценка внешних эффектов в региональной экономике с учетом их возможного характера в тех или иных отраслях, положительного либо отрицательного. Для этого в методике анализа иерархий Саати предлагается следующая шкала:

Оценка	Определение оценки
0	Проявлений внешних эффектов нет
2 (-2)	Небольшое позитивное (негативное) проявление
4 (-4)	Большое позитивное (негативное) проявление
6 (-6)	Значительное позитивное (негативное) проявление
8 (-8)	Максимальное позитивное (негативное) проявление
1, 3, 5, 7 (-1, -3, -5, -7)	Промежуточные значения между двумя смежными суждениями

Полученные по этой шкале положительные и отрицательные оценки направлений проявления внешних эффектов для каждой из выделенных отраслей умножаются на соответствующие коэффициенты в табл. 62 и суммируются с учетом знаков (табл. 63).

Таблица 63

Интегральная оценка внешних эффектов в экономической деятельности

Виды внешних эффектов	Индикаторы проявления внешних эффектов	Виды экономической деятельности														Вес индикаторов проявления внешних эффектов
		Промышленность	Сельское хозяйство	Лесное хозяйство	Строительство	Транспорт	Связь	Торговля	Общественное	Здравоохранение	Городское хозяйство	Образование	Культура и искусство	Наука	Финансовые отрасли	
		0,084	0,032	0,031	0,094	0,082	0,094	0,079	0,061	0,059	0,069	0,060	0,047	0,076	0,133	
Социальные	Занятость	3	-1	1	3	2	5	3	3	-2	1	2	2	-2	4	2,13
	Доход	-2	2	1	4	-3	-2	2	1	2	3	2	1	0	5	1,24
	Привлекательность труда	4	2	3	2	1	4	2	2	-3	-2	1	2	2	3	1,81
	Качество потребительских свойств товаров и услуг	3	0	-2	3	4	2	-3	-3	-2	0	2	3	5	4	1,63
	Социальное страхование	2	1	3	2	3	3	1	2	-2	2	-3	-2	-3	-1	0,59
	Социальные издержки	3	4	3	3	2	1	4	2	3	2	2	3	4	3	2,73
Экономические	Влияние на сопряженные секторы экономики	5	2	2	3	4	6	4	1	2	2	3	2	5	7	3,94
	Емкость рынка	2	2	0	-3	-2	2	3	1	-3	-1	-2	-3	2	2	0,19
	Конкурентоспособность	-3	-2	-1	0	2	3	3	2	1	2	1	2	4	3	1,51
Финансовые	Выручка	3	2	2	1	2	3	2	3	2	-2	1	3	3	2	1,93
	Рентабельность	1	1	0	2	2	3	4	3	-2	-2	0	0	2	3	1,54
	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	2	1	1	3	-2	-3	-4	-3	3	3	2	4	2	-3	0,01
	Налоговые льготы	4	3	4	4	3	3	-1	2	-2	-3	-2	2	-1	2	1,34

	Финансовая устойчивость	-4	-4	-2	-2	2	4	5	3	-1	-3	-2	-2	-2	3	0,17
Экологические	Нагрузка на литосферу	-5	-1	-2	-5	-3	-1	-1	-1	-3	-2	0	0	-1	0	-1,85
	Нагрузка на гидросферу	-6	-2	2	-1	-4	0	-1	-1	-2	-3	0	0	-2	0	-1,54
	Нагрузка на атмосферу	-4	1	5	-2	-6	-3	-2	-1	-2	-2	0	0	-2	0	-1,74
Безопасность	Уровень защиты от техногенных опасностей	-3	-1	1	-4	-5	-4	0	0	-1	-2	0	0	-2	0	-1,76
	Уровень защиты от антропогенных опасностей	-2	-3	-1	-4	-6	-3	-3	-3	-4	-2	-4	-2	-2	-2	-2,99
	Уровень защиты от природных катаклизмов	-1	-3	-5	-4	-1	-1	0	0	4	-2	2	0	3	1	-0,31
Политические	Социальная напряженность	-3	-2	-2	-3	-4	-1	-3	-1	3	-3	4	3	1	3	-0,56
	Политическая стабильность	-1	-1	0	-1	-3	2	0	0	0	-1	3	3	-1	3	0,30
	Влияние СМИ	2	2	1	-3	-2	3	1	0	3	-4	2	3	3	3	0,97
	Межрегиональные отношения	4	2	-1	0	3	4	3	1	2	0	1	2	3	4	2,32
	Международные отношения	3	1	1	0	2	3	2	2	1	-2	1	2	3	2	1,61

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица 1

Оценка доли стоимости м², определяемого рейтингом зоны территории

Код района	Район	Рейтинг зоны
1.	2.	3.
02.01	Железнодорожный	1,883
02.06	Железнодорожный	1,873
10.02	Центральный	1,719
02.02	Железнодорожный	1,715
10.03	Центральный	1,708
02.04	Железнодорожный	1,653
10.01	Центральный	1,618
10.05	Центральный	1,583
02.07	Железнодорожный	1,580
10.04	Центральный	1,442
02.05	Железнодорожный	1,419
02.03	Железнодорожный	1,407
03.01	Заельцовский	1,401
07.04	Октябрьский	1,387
10.08	Центральный	1,357
03.05	Заельцовский	1,277
10.10	Центральный	1,229
03.03	Заельцовский	1,202
10.06	Центральный	1,197
01.01	Октябрьский	1,087
01.02	Дзержинский	1,087
07.09	Октябрьский	1,085
03.04	Заельцовский	1,057
10.09	Центральный	1,051
10.07	Центральный	1,051
09.03	Советский	1,041
10.11	Центральный	1,037
09.02	Советский	1,001
03.06	Заельцовский	0,987
03.07	Заельцовский	0,984
03.09	Заельцовский	0,977
03.12	Заельцовский	0,975
04.04	Калининский	0,939
02.08	Железнодорожный	0,927
07.07	Октябрьский	0,915
04.05	Калининский	0,905
04.03	Калининский	0,892
06.06	Ленинский	0,879

11.08	ВАСХНИЛ	0,866
05.06	Кировский	0,857
06.01	Ленинский	0,856
07.03	Октябрьский	0,851
07.06	Октябрьский	0,844
06.02	Ленинский	0,844
04.01	Калининский	0,842
03.08	Заельцовский	0,802
02.09	Железнодорожный	0,780
07.13	Октябрьский	0,724
07.12	Октябрьский	0,715
06.07	Ленинский	0,714
07.05	Октябрьский	0,714
05.02	Кировский	0,707
06.03	Ленинский	0,702
06.05	Ленинский	0,698
05.05	Кировский	0,690
01.03	Дзержинский	0,681
06.04	Ленинский	0,681
01.09	Дзержинский	0,680
05.04	Кировский	0,679
05.01	Кировский	0,677
04.02	Калининский	0,677
04.06	Калининский	0,676
08.03	Первомайский	0,674
07.14	Октябрьский	0,672
01.04	Дзержинский	0,648
03.14	Заельцовский	0,646
09.04	Советский	0,643
04.08	Калининский	0,630
03.13	Заельцовский	0,623
01.10	Дзержинский	0,622
03.10	Заельцовский	0,607
03.11	Заельцовский	0,598
07.11	Октябрьский	0,597
06.11	Ленинский	0,583
01.05	Дзержинский	0,566
01.06	Дзержинский	0,566
01.12	Дзержинский	0,566
07.01	Октябрьский	0,541
01.13	Дзержинский	0,517
07.02	Октябрьский	0,517
06.08	Ленинский	0,512
06.10	Ленинский	0,490
06.15	Ленинский	0,484
01.11	Дзержинский	0,482
06.12	Ленинский	0,469
07.15	Октябрьский	0,468
07.16	Октябрьский	0,468
06.16	Ленинский	0,446

01.08	Дзержинский	0,438
04.07	Калининский	0,437
06.09	Ленинский	0,416
07.08	Октябрьский	0,404
07.17	Октябрьский	0,402
01.14	Дзержинский	0,364
01.15	Дзержинский	0,364
01.16	Дзержинский	0,364
05.10	Кировский	0,343
05.08	Кировский	0,330
06.20	Ленинский	0,325
05.03	Кировский	0,314
05.11	Кировский	0,307
04.09	Калининский	0,293
05.07	Кировский	0,285
09.06	Советский	0,269
06.22	Ленинский	0,255
06.23	Ленинский	0,251
06.24	Ленинский	0,251
06.18	Ленинский	0,242
06.19	Ленинский	0,242
06.17	Ленинский	0,241
09.07	Советский	0,234
08.08	Первомайский	0,226
05.09	Кировский	0,221
04.11	Калининский	0,166
07.10	Октябрьский	0,151
04.10	Калининский	0,141
09.08	Советский	0,135
04.13	Калининский	0,114
06.13	Ленинский	0,113
04.12	Калининский	0,000

Оценка доли стоимости м², определяемые факторам комфортности жилья

№ значения	Значения факторов	Расчетные формулы
1.	2.	3.
1 группа (тип строения)		
1	Полногабаритные дома	$T_1 = +0,148 + 0,387 K_0$
Продолжение таблицы 2		
1.	2.	3.
2	Дома с улучшенной планировкой	$T_2 = + 0,626 + 0,455 K_0$
3	Дома, отнесенные к типовым	$T_3 = +0,6505$
4	Дома типа «хрущевка»	$T_4 = +0,454$
5	Дома, отнесенные к прочим	$T_5 = -0,508$
6	Нестандартные дома	$T_6 = -0,201$
7	Дома для «малосемеек»	$T_7 = -0,129$
8	Тип дома не определен	$T_8 = -0,570$
2 группа (материалы стен домов)		
1	Кирпичные дома	$M_1 = + 0,109$
2	Панельные дома	$M_2 = -0,017$
3	Шлакоблочные дома	$M_3 = -0,264$
4	Деревянные дома	$M_4 = -0,930$
5	Материал стен не определен	$M_5 = -0,182$
3 группа		
1	Комнаты изолированные	$S_1 = + 0,802$
2	Комнаты смежно-изолированные	$S_2 = + 0,645$
3	Комнаты смежные	$S_3 = + 0,630$
4	Планировка не определена	$S_4 = + 0,747$
4 фактор		
1	Наличие телефона	$P^1_4 = + 0,078$
2	Телефона нет	$P^2_4 = 0$
5 фактор		
1	Дополнительный санузел	$P^1_5 = + 0,482$
2	Дополнительного узла нет	$P^2_5 = 0$
6 фактор		
1	Совмещенный санузел	$P^1_6 = -0,007$
2	Раздельный санузел	$P^2_6 = 0$
7 фактор		
1	Жилая площадь	$P_7 = +0,008 \times \text{число м}^2$
8 группа		
1	Первый этаж	$\Xi_1 = 0,111$
2	Последний этаж	$\Xi_2 = 0,081$
3	Этажи выше 5-го	$\Xi_3 = 0,004$

ПРИЛОЖЕНИЕ В
ПРИМЕРЫ РАСЧЕТОВ СТОИМОСТИ КВАРТИР ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ РАЙОНОВ
ПО ФОРМУЛЕ 30 (В ТЫС.РУБ.)

Районы	Железнодорожный							Октябрьский					
Характеристики													
1.	2.							3.					
Полногабаритные кирпичные дома с изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	24,9	24,8	23,5	21,0	20,9	16,9	15,7	20,8	18,3	18,3	16,8	16,3	16,2
Полногабаритные кирпичные дома со смежно-изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	24,0	23,9	22,6	20,1	20,0	16,0	14,8	19,8	17,3	17,3	15,9	15,4	15,3
Полногабаритные кирпичные дома со смежными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	23,9	23,8	22,5	20,0	19,9	15,9	14,7	19,7	17,2	17,2	15,8	15,3	15,2
Полногабаритные кирпичные дома с изолированными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	24,9	24,8	23,5	21,0	20,9	16,9	15,7	20,7	18,2	18,2	16,8	16,3	16,2
Полногабаритные кирпичные дома со смежно-изолированными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	23,9	23,8	22,5	20,0	19,9	16,0	14,7	19,8	17,3	17,3	15,9	15,3	15,3

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

1.	2.							3.					
Полногабаритные кирпичные дома со смежными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	23,8	23,7	22,4	20,0	19,9	15,9	14,6	19,7	17,2	17,2	15,8	15,2	15,2
Полногабаритные кирпичные дома с изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом	24,4	24,3	23,0	20,5	20,4	16,4	15,2	20,3	17,8	17,7	16,3	15,8	15,7
Полногабаритные кирпичные дома со смежно-изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом	23,4	23,4	22,0	19,6	19,5	15,5	14,3	19,3	16,8	16,8	15,4	14,9	14,8
Полногабаритные кирпичные дома со смежными комнатами, разделенными ванной и туалетом	23,4	23,3	22,0	19,5	19,4	15,4	14,2	19,2	16,7	16,7	15,3	14,8	14,7
Полногабаритные кирпичные дома с изолированными комнатами, неразделенным санузлом	24,4	24,3	23,0	20,5	20,4	16,4	15,2	20,3	17,8	17,7	16,3	15,8	15,7
Полногабаритные кирпичные дома со смежно-изолированным и комнатами, неразделенным санузлом	23,4	23,4	22,0	19,6	19,5	15,5	14,3	19,3	16,8	16,8	15,4	14,9	14,8
Полногабаритные кирпичные дома со смежными комнатами, неразделенным санузлом	23,4	23,3	22,0	19,5	19,4	15,4	14,2	19,2	16,7	16,7	15,3	14,8	14,7
Кирпичные дома типовых серий с изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	23,5	23,5	22,5	20,8	20,7	17,8	16,9	20,6	18,8	18,7	17,7	17,3	17,3

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

1.	2.							3.					
Кирпичные дома типовых серий со смежно-изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	22,6	22,5	21,6	19,8	19,7	16,9	16,0	19,6	17,8	17,8	16,8	16,4	16,4
Кирпичные дома типовых серий со смежными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	22,5	22,4	21,5	19,7	19,6	16,8	15,9	19,5	17,7	17,7	16,7	16,3	16,3
Кирпичные дома типовых серий с изолированными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	23,5	23,4	22,5	20,7	20,6	17,8	16,9	20,5	18,7	18,7	17,7	17,3	17,3
Кирпичные дома типовых серий со смежно-изолированными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	22,6	22,5	21,5	19,8	19,7	16,8	15,9	19,6	17,8	17,8	16,7	16,4	16,3
Кирпичные дома типовых серий со смежными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	22,5	27,4	21,5	19,7	19,6	16,7	15,8	19,5	17,7	17,7	16,7	16,3	16,2
Кирпичные дома типовых серий с изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом	23,1	23,0	22,1	20,3	20,2	17,3	16,4	20,1	18,3	18,3	17,3	16,9	16,8
Кирпичные дома типовых серий со смежно-изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом	22,1	22,1	21,1	19,3	19,3	16,4	15,5	19,1	17,3	17,3	16,3	15,9	15,9
Кирпичные дома типовых серий со смежными комнатами, разделенными ванной и туалетом	22,0	22,0	21,0	19,3	19,2	16,3	15,4	19,1	17,3	17,2	16,2	15,8	15,8

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

1.	2.							3.					
Кирпичные дома типовых серий с изолированными комнатами, неразделенным санузлом	23,0	23,0	22,0	20,2	20,2	17,3	16,4	20,0	18,2	18,2	17,2	16,8	16,8
Кирпичные дома типовых серий со смежно-изолированными комнатами, неразделенным санузлом	22,1	22,0	21,1	19,3	19,2	16,3	15,5	19,1	17,3	17,3	16,3	15,9	15,8
Кирпичные дома типовых серий со смежными комнатами, неразделенным санузлом	22,0	21,9	21,0	19,2	19,1	16,3	15,4	19,0	17,2	17,2	16,2	15,8	15,8
Полногабаритные кирпичные дома с изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	15,2	15,2	15,2	14,8	12,6	10,5	17,9	17,6	14,6	11,5	11,2	16,4	14,8
Полногабаритные кирпичные дома со смежно-изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	14,3	14,2	14,2	13,9	11,6	9,5	16,9	16,6	13,6	10,5	10,2	15,5	13,9
Полногабаритные кирпичные дома со смежными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	14,2	14,1	14,1	13,8	11,5	9,4	16,9	16,5	13,5	10,4	10,1	15,4	13,8
Полногабаритные кирпичные дома с изолированными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	15,2	15,1	15,1	14,8	12,5	10,4	17,8	17,5	14,5	11,4	11,1	16,4	14,8

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

1.	2.							3.					
Полногабаритные кирпичные дома со смежно-изолированными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	14,3	14,2	14,2	13,8	11,6	9,5	16,9	16,6	13,6	10,5	10,2	15,4	13,8
Полногабаритные кирпичные дома со смежными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	14,2	14,1	14,1	13,7	11,5	9,4	16,8	16,5	13,5	10,4	10,1	15,4	13,8
Полногабаритные кирпичные дома с изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом	14,7	14,7	14,7	14,3	12,1	10,0	17,4	17,0	14,1	11,0	10,7	15,9	14,3
Полногабаритные кирпичные дома со смежно-изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом	13,8	13,7	13,7	13,4	11,1	9,0	16,4	16,1	13,1	10,0	9,7	15,0	13,4
Полногабаритные кирпичные дома со смежными комнатами, разделенными ванной и туалетом	13,7	13,6	13,6	13,3	11,0	8,9	16,3	16,0	13,0	9,9	9,6	14,9	13,3
Полногабаритные кирпичные дома с изолированными комнатами, неразделенным санузлом	14,7	14,7	14,7	14,3	12,1	10,0	17,4	17,0	14,1	11,0	10,7	15,9	14,3
Полногабаритные кирпичные дома со смежно-изолированными комнатами, неразделенным санузлом	13,8	13,7	13,7	13,4	11,1	9,0	16,4	16,1	13,1	10,0	9,7	15,0	13,4
Полногабаритные кирпичные дома со смежными комнатами, неразделенным санузлом	13,7	13,6	13,6	13,3	11,0	8,9	16,3	16,0	13,0	9,9	9,6	14,9	13,3

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

1.	2.							3.						
Кирпичные дома типовых серий с изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	16,6	16,5	16,5	16,3	14,6	13,1	18,5	18,2	16,1	13,9	13,6	17,4	16,3	
Кирпичные дома типовых серий со смежно-изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	15,6	15,6	15,6	15,3	13,7	12,2	17,5	17,3	15,2	12,9	12,7	16,5	15,3	
Кирпичные дома типовых серий со смежными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	15,5	15,5	15,5	15,2	13,6	12,1	17,5	17,2	15,1	12,8	12,6	16,4	15,2	
Кирпичные дома типовых серий с изолированными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	16,5	16,5	16,5	16,2	14,6	13,1	18,4	18,2	16,1	13,8	13,6	17,4	16,2	
Кирпичные дома типовых серий со смежно-изолированными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	15,6	15,5	15,5	15,3	13,7	12,2	17,5	17,3	15,1	12,9	12,7	16,4	15,3	
Кирпичные дома типовых серии со смежными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	15,5	15,5	15,4	15,2	13,6	12,1	17,4	17,2	15,0	12,8	12,6	16,4	15,2	
Кирпичные дома типовых серий с изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом	16,1	16,1	16,1	15,8	14,2	12,7	18,0	17,8	15,6	13,4	13,2	17,0	15,8	

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

1.	2.							3.										
Кирпичные дома типовых серий со смежно-изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом	15,2	15,1	15,1	14,9	13,2	11,7	17,1	16,8	14,7	12,4	12,2	16,0	14,9					
Кирпичные дома типовых серий со смежными комнатами, разделенными ванной и туалетом	15,1	15,0	15,0	14,8	13,1	11,6	17,0	16,7	14,6	12,4	12,1	15,9	14,8					
Кирпичные дома типовых серии с изолированными комнатами, неразделенным санузлом	15,0	14,8	14,5	14,2	14,1	12,6	18,0	17,7	15,6	13,3	13,1	16,9	15,8					
Кирпичные дома типовых серий со смежно-изолированными комнатами, неразделенным санузлом	14,0	13,9	13,6	13,2	13,2	11,7	17,0	16,8	14,6	12,4	12,2	16,0	14,8					
Кирпичные дома типовых серий со смежными комнатами, неразделенным санузлом	13,9	13,8	13,5	13,1	13,1	11,6	16,9	16,7	14,6	12,3	12,1	15,9	14,7					
Районы	Железнодорожный							Октябрьский										
Панельные дома улучшенной планировки с изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	27,8	27,7	26,3	23,7	23,6	19,4	18,1	23,4	20,8	20,8	19,3	18,8	18,7	17,7	17,6	17,6	17,2	16,1
Панельные дома улучшенной планировки со смежно-изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	26,8	26,7	25,4	22,8	22,7	18,5	17,2	22,5	19,9	19,9	18,4	17,8	17,8	16,7	16,6	16,6	16,3	15,1

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

1.	2.							3.										
Панельные дома улучшенной планировки со смежными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	26,7	26,7	25,3	22,7	22,6	18,4	17,1	22,4	19,8	19,8	18,3	17,7	17,7	16,6	16,5	16,5	16,2	15,0
Панельные дома улучшенной планировки с изолированными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	27,7	27,6	26,3	23,7	23,6	19,4	18,1	23,4	20,8	20,8	19,3	18,7	18,7	17,6	17,5	17,5	17,2	16,0
Панельные дома улучшенной планировки со смежно-изолированными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	26,8	26,7	25,3	22,7	22,6	18,4	17,2	22,5	19,8	19,8	18,3	17,8	17,7	16,7	16,6	16,6	16,2	15,1
Панельные дома улучшенной планировки со смежными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	26,7	26,6	25,2	22,6	22,5	18,4	17,7	22,4	19,7	19,7	18,2	17,7	17,6	16,6	16,5	16,5	16,1	15,0
Панельные дома улучшенной планировки с изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом	27,3	27,2	25,8	23,3	23,1	19,0	17,7	23,0	20,4	20,3	18,9	18,3	18,2	17,2	17,1	17,1	16,7	15,6
Панельные дома улучшенной планировки со смежно-изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом	26,4	26,3	24,9	22,3	22,2	18,0	16,7	22,0	19,4	19,4	17,9	17,4	17,3	16,2	16,2	16,2	15,8	14,6

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

1.	2.							3.										
Панельные дома улучшенной планировки со смежными комнатами, разделенными ванной и туалетом	26,3	26,2	24,8	22,2	22,1	17,9	16,6	21,9	19,3	19,3	17,8	17,3	17,2	16,2	16,1	16,1	15,7	14,6
Панельные дома улучшенной планировки с изолированными комнатами, неразделенным санузлом	27,3	27,2	25,8	23,2	23,1	18,9	17,6	22,9	20,3	20,3	18,8	18,3	18,2	17,1	17,1	17,1	16,7	15,5
Панельные дома улучшенной планировки со смежно-изолированными комнатами, неразделенным санузлом	26,3	26,2	24,9	22,3	22,2	18,0	16,7	22,0	19,4	19,4	17,9	17,3	17,2	16,2	16,1	16,1	15,7	14,6
Панельные дома улучшенной планировки со смежными комнатами, неразделенным санузлом	26,2	26,1	24,8	22,2	22,1	17,9	16,6	21,9	19,3	19,3	17,8	17,2	17,2	16,1	16,0	16,0	15,7	14,5
Панельные дома типовых серий с изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	22,8	22,7	21,8	20,0	19,9	17,0	16,2	19,8	18,0	18,0	17,0	16,6	16,5	15,8	15,8	15,8	15,5	14,7
Панельные дома типовых серий со смежно-изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	21,8	21,8	20,8	19,1	19,0	16,1	15,2	18,9	17,1	17,0	16,0	15,6	15,6	14,9	14,8	14,8	14,6	13,8
Панельные дома типовых серий со смежными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	21,7	21,7	20,7	19,0	18,9	16,0	15,1	18,8	17,0	17,0	15,9	15,6	15,5	14,8	14,7	14,7	14,5	13,7

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

1.	2.							3.										
Панельные дома типовых серий с изолированными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	22,7	22,7	21,7	20,0	19,9	17,0	16,1	19,8	18,0	17,9	16,9	16,5	16,5	15,8	15,7	15,7	15,5	14,7
Панельные дома типовых серий со смежно-изолированными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	21,8	21,7	20,8	19,0	18,9	16,1	15,2	18,8	17,0	17,0	16,0	15,6	15,6	14,8	14,8	14,8	14,5	13,7
Панельные дома типовых серий со смежными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	21,7	21,6	20,7	18,9	18,8	16,0	15,1	18,7	16,9	16,9	15,9	15,5	15,5	14,8	14,7	14,7	14,4	13,7
Панельные дома типовых серий с изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом	22,3	22,3	21,3	19,5	19,5	16,6	15,7	19,3	17,5	17,5	16,5	16,1	16,1	15,4	15,3	15,3	15,0	14,3
Панельные дома типовых серий со смежно-изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом	21,4	21,3	20,4	18,6	18,5	15,6	14,8	18,4	16,6	16,6	15,6	15,2	15,1	14,4	14,4	14,4	14,1	13,3
Панельные дома типовых серий со смежными комнатами, разделенными ванной и туалетом	21,3	21,2	20,3	18,5	18,4	15,5	14,7	18,3	16,5	16,5	15,5	15,1	15,0	14,3	14,3	14,3	14,0	13,2
Панельные дома типовых серий с изолированными комнатами, неразделенным санузлом	22,3	22,2	21,3	19,5	19,4	16,5	15,7	19,3	17,5	17,5	16,5	16,1	16,0	15,3	15,3	15,3	15,0	14,2
Панельные дома типовых серий со смежно-изолированными комнатами, неразделенным санузлом	21,3	21,3	20,3	18,5	18,5	15,6	14,7	18,4	16,6	16,5	15,5	15,1	15,1	14,4	14,3	14,3	14,1	13,3

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

1.	2.							3.										
Панельные дома типовых серий со смежными комнатами, неразделенным санузлом	21,2	21,2	20,2	18,5	18,4	15,5	14,6	18,3	16,5	16,4	15,4	15,0	15,0	14,3	14,2	14,2	14,0	13,2
Районы	Октябрьский							Советский							Первомайский			
1.	2.						3.					4.						
Панельные дома улучшенной планировки с изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	15,8	15,4	14,9	14,8	12,7	20,4	20,1	16,9	13,7	13,4	18,9	17,2						
Панельные дома улучшенной планировки со смежно-изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	14,9	14,5	13,9	13,9	11,7	19,5	19,1	16,0	12,7	12,4	18,0	16,3						
Панельные дома улучшенной планировки со смежными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	14,8	14,4	13,8	13,8	11,6	19,4	19,0	15,9	12,7	12,3	17,9	16,2						
Панельные дома улучшенной планировки с изолированными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	15,8	15,4	14,8	14,8	12,6	20,4	20,0	16,9	13,6	13,3	18,9	17,2						
Панельные дома улучшенной планировки со смежно-изолированными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	14,9	14,4	13,9	13,9	11,7	19,4	19,1	16,0	12,7	12,4	17,9	16,2						

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

1.	2.					3.					4.	
Панельные дома улучшенной планировки со смежными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	14,8	14,3	13,8	13,8	11,6	19,3	19,0	15,9	12,6	12,3	17,8	16,1
Панельные дома улучшенной планировки с изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом	15,4	15,0	14,4	14,4	12,2	20,0	19,6	16,5	13,2	12,9	18,4	16,7
Панельные дома улучшенной планировки со смежно-изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом	14,4	14,0	13,5	13,4	11,2	19,0	18,7	15,5	12,3	12,0	17,5	15,8
Панельные дома улучшенной планировки со смежными комнатами, разделенными ванной и туалетом	14,3	13,9	13,4	13,3	11,2	18,9	18,6	15,4	12,2	11,9	17,4	15,7
Панельные дома улучшенной планировки с изолированными комнатами, неразделенным санузлом	15,3	14,9	14,4	14,3	12,1	19,9	19,6	16,4	13,2	12,9	18,4	16,7
Панельные дома улучшенной планировки со смежно-изолированными комнатами, неразделенным санузлом	14,4	14,0	13,4	13,4	11,2	19,0	18,6	15,5	12,2	11,9	17,4	15,8
Панельные дома улучшенной планировки со смежными комнатами, неразделенным санузлом	14,3	13,9	13,3	13,3	11,1	18,9	18,5	15,4	12,1	11,8	17,4	15,7

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

1.	2.					3.					4.	
Панельные дома типовых серий с изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	14,6	14,3	13,9	13,9	12,4	17,7	17,5	15,3	13,1	12,9	16,7	15,5
Панельные дома типовых серий со смежно-изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	13,6	13,3	13,0	13,0	11,4	16,8	16,5	14,4	12,2	11,9	15,7	14,6
Панельные дома типовых серий со смежными комнатами, разделенными ванной и туалетом, телефоном	13,6	13,3	12,9	12,9	11,4	16,7	16,5	14,3	12,1	11,9	15,6	14,5
Панельные дома типовых серий с изолированными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	14,5	14,2	13,9	13,9	12,3	17,7	17,4	15,3	13,1	12,8	16,6	15,5
Панельные дома типовых серий со смежно-изолированными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	13,6	13,3	12,9	12,9	11,4	16,7	16,5	14,4	12,1	11,9	15,7	14,5
Панельные дома типовых серий со смежными комнатами, неразделенным санузлом, телефоном	13,5	13,2	12,8	12,8	11,3	16,7	16,4	14,3	12,0	11,8	15,6	14,5
Панельные дома типовых серий с изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом	14,1	13,8	13,4	13,4	11,9	17,3	17,0	14,9	12,6	12,4	16,2	15,1

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

1.	2.					3.					4.	
Панельные дома типовых серий со смежно-изолированными комнатами, разделенными ванной и туалетом	13,2	12,9	12,5	12,5	11,0	16,3	16,1	13,9	11,7	11,5	15,3	14,1
Панельные дома типовых серий со смежными комнатами, разделенными ванной и туалетом	13,1	12,8	12,4	12,4	10,9	16,2	16,0	13,8	11,6	11,4	15,2	14,0
Панельные дома типовых серий с изолированными комнатами, неразделенным санузлом	14,1	13,8	13,4	13,4	11,9	17,2	17,0	14,8	12,6	12,4	16,2	15,0
Панельные дома типовых серий со смежно-изолированными комнатами, неразделенным санузлом	13,1	12,8	12,5	12,4	10,9	16,3	16,0	13,9	11,6	11,4	15,2	14,1
Панельные дома типовых серий со смежными комнатами, неразделенным санузлом	13,0	12,7	12,4	12,4	10,8	16,2	15,9	13,8	11,6	11,3	15,1	14,0

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

Районы	Железнодорожный							Октябрьский							
1.	2.							3.							
Квартиры гостиничного типа в кирпичных домах с телефоном	14,1	14,1	13,1	11,3	11,3	8,4	7,5	11,1	9,3	9,3	8,3	7,9	7,9	7,2	7,1
Квартиры гостиничного типа в панельных домах с телефоном	13,4	13,3	12,3	10,6	10,5	7,6	6,7	10,4	8,6	8,6	7,5	7,2	7,1	6,4	6,3
Квартиры гостиничного типа в кирпичных домах	13,6	13,6	12,6	10,9	10,8	7,9	7,0	10,7	8,9	8,9	7,8	7,5	7,4	6,7	6,6
Квартиры гостиничного типа в панельных домах	12,9	12,8	11,9	10,1	10,0	7,2	6,3	9,9	8,1	8,1	7,1	6,7	6,7	5,9	5,9
Районы	Октябрьский							Советский				Первомайский			
1.	2.							3.				4.			
Квартиры гостиничного типа в кирпичных домах с телефоном	7,1	6,8	6,1	5,9	5,6	5,2	5,2	3,7	9,1	8,8	6,7	4,4	4,2	8,0	6,9
Квартиры гостиничного типа в панельных домах с телефоном	6,3	6,1	5,3	5,2	4,9	4,5	4,5	3,0	8,3	8,1	5,9	3,7	3,5	7,3	6,1
Квартиры гостиничного типа в кирпичных домах	6,6	6,4	5,6	5,4	5,2	4,8	4,8	3,3	8,6	8,4	6,2	4,0	3,8	7,5	6,4
Квартиры гостиничного типа в панельных домах	5,9	5,6	4,8	4,7	4,4	4,0	4,0	2,5	7,8	7,6	5,4	3,2	3,0	6,8	5,6

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

РЕЙТИНГОВЫЕ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ С ПОЗИЦИЙ РЫНКА ЖИЛЬЯ.

Код района и кадастровой зоны	Район	Улица	№№ домов	Рейтинг зоны
01.02	Дзержинский	ул. Селезнева	24 - 40	1,087
01.03	Дзержинский	ул. Красина	2 - 72/а	0,681
01.03	Дзержинский	Пр. Дзержинского	1/а - 18	0,681
01.04	Дзержинский	ул. Королева	12/б - 30	0,648
01.04	Дзержинский	ул. Промышленная	1/а - 32	0,648
01.04	Дзержинский	ул. Шекспира	8 - 12	0,648
01.04	Дзержинский	Пр. Дзержинского	1/б - 33	0,648
01.04	Дзержинский	ул. Индустриальная	3	0,648
01.05	Дзержинский	Пр. Дзержинского	22 - 82/2	0,566
01.06	Дзержинский	ул. Ползунова	3	0,566
01.08	Дзержинский	ул. Авиастроителей	2/2 - 118	0,438
01.08	Дзержинский	ул. Дениса Давыдова	1 - 13	0,438
01.08	Дзержинский	ул. Театральная	3/1а - 9	0,438
01.08	Дзержинский	ул. Республиканская	31/а - 37/а	0,438
01.09	Дзержинский	ул. Бориса Богаткова	241 - 268	0,680
01.09	Дзержинский	ул. Кошурникова	5 - 57	0,680
01.09	Дзержинский	ул. Лежена	3/1 - 30/1	0,680
01.10	Дзержинский	ул. Доватора	13 - 35	0,622
01.11	Дзержинский	ул. Есенина	8/1 - 65	0,482
01.11	Дзержинский	ул. Куприна	6 - 30	0,482
01.11	Дзержинский	ул. Национальная	9	0,482
01.12	Дзержинский	ул. Доватора	31 - 44	0,566
01.12	Дзержинский	ул. Толбухина	19 - 71	0,566
01.13	Дзержинский	Гусинобродское шоссе	11 - 33	0,517
01.13	Дзержинский	ул. Доватора	35/2 - 37/1	0,517
01.14	Дзержинский	ул. Коминтерна	120/1 -	0,364
01.15	Дзержинский	ул. Полякова	128/1	0,364
01.16	Дзержинский	ул. Техническая	1	0,364
02.01	Железнодорожный	ул. М Горького	34 - 95	1,883
02.01	Железнодорожный	ул. Коммунистическая	26	1,883
02.01	Железнодорожный	ул. Ленина	9 - 29	1,883
02.01	Железнодорожный	ул. Октябрьская	10 - 18	1,883
02.01	Железнодорожный	ул. Революции	1 - 28	1,883
02.01	Железнодорожный	ул. Свердлова	3 - 7	1,883
02.01	Железнодорожный	ул. Советская	7 - 35	1,883
02.01	Железнодорожный	ул. Урицкого	1 - 32	1,883
02.01	Железнодорожный	ул. Чаплыгина	35 - 39	1,883
02.02	Железнодорожный	Вокзальная магистраль	3 - 19	1,715
02.02	Железнодорожный	Пр. Димитрова	6 - 18	1,715
02.02	Железнодорожный	ул. Советская	49 - 55	1,715
02.02	Железнодорожный	ул. Урицкого	34 - 37	1,715
02.03	Железнодорожный	Комсомольский проспект	7 - 8	1,407

Продолжение приложения Г

02.06	Железнодорожный	ул. Нарымская	6 - 19	1,873
02.06	Железнодорожный	ул. Советская	79 - 89	1,873
02.06	Железнодорожный	ул. 1905 года	17/3 - 87	1,873
02.06	Железнодорожный	ул. Крылова	3	1,873
02.07	Железнодорожный	ул. Железнодорожная	2 - 87	1,580
02.07	Железнодорожный	ул. Нарымская	23/1 - 25	1,580
02.07	Железнодорожный	ул. Советская	99	1,580
02.08	Железнодорожный	ул. Фабричная	2 - 18	0,927
02.09	Железнодорожный	ул. Владимировская	1 - 16	0,780
02.09	Железнодорожный	Владимировский спуск	2 - 11	0,780
02.09	Железнодорожный	ул. Прибрежная	4	0,780
03.01	Заельцовский	Красный проспект	81/1 - 153	1,401
03.01	Заельцовский	ул. Кропоткина	3 - 111	1,401
03.01	Заельцовский	ул. Линейная	27 - 41	1,401
03.03	Заельцовский	ул. Кропоткина	108 - 169	1,202
03.03	Заельцовский	ул. Линейная	43 - 49	1,202
03.03	Заельцовский	ул. Рельсовая	1 - 8	1,202
03.03	Заельцовский	Красный проспект	102/2	1,202
03.04	Заельцовский	ул. Кропоткина	118 - 269/1	1,057
03.05	Заельцовский	ул. Д Ковальчук	179/1 -	1,277
03.05	Заельцовский	Красный проспект	272/4	1,277
03.05	Заельцовский	ул. Перевозчикова	157 - 161	1,277
03.06	Заельцовский	ул. Д Донского	3/1 - 7	0,987
03.06	Заельцовский	ул. Дачная	8 - 35	0,987
03.06	Заельцовский	Красный проспект	2 - 32	0,987
03.06	Заельцовский	ул. Весенняя	163 - 218	0,987
03.06	Заельцовский	ул. Северная	61/а - 16	0,987
03.07	Заельцовский	ул. Вавилова	2112 - 23	0,984
03.07	Заельцовский	ул. Д Ковальчук	2-11	0,984
03.07	Заельцовский	ул. Плановая	75 - 258	0,984
03.07	Заельцовский	ул. Кропоткина	48/а - 62	0,984
03.08	Заельцовский	ул. Тимирязева	94 - 96	0,984
03.08	Заельцовский	ул. Д Донского	58 - 72	0,802
03.08	Заельцовский	ул. Жуковского	31/1 - 47	0,802
03.08	Заельцовский	ул. Северная	105/2 - 123	0,802
03.08	Заельцовский	ул. Тимирязева	29/1	0,802
03.09	Заельцовский	ул. Д Ковальчук	73 - 87	0,977
03.09	Заельцовский	ул. Жуковского	4 - 75/1	0,977
03.09	Заельцовский	ул. Холодильная	106	0,977
03.09	Заельцовский	ул. Переездная 6411	18	0,977
03.10	Заельцовский	ул. Сухарная	64/1	0,607
03.10	Заельцовский	ул. Д Ковальчук	68 - 80	0,607
03.10	Заельцовский	ул. Д Ковальчук	16	0,607
03.11	Заельцовский	ул. Аэропорт	2 - 16	0,598
03.11	Заельцовский	ул. Лебедевского	20 - 59	0,598
03.11	Заельцовский	Мочищенское шоссе	2/2 - 4	0,598
03.11	Заельцовский	ул. Кубовая	2	0,598
03.12	Заельцовский	ул. Д Ковальчук	102	0,975
03.13	Заельцовский	ул. Залесского	106 - 408/а	0,623

Продолжение приложения Г

03.13	Заельцовский	ул. Каунасская	16	0,623
03.13	Заельцовский	ул. Даргомьжского	1/1 - 7	0,623
03.13	Заельцовский	ул. Залесского	3 -16	0,623
03.14	Заельцовский	ул. Д Ковальчук	412	0,646
03.14	Заельцовский	ул. К Минина	7 - 20/3	0,646
04.01	Калининский	ул. Б Хмельницкого	4 - 16/1	0,842
04.01	Калининский	ул. Народная	1/1 - 17	0,842
04.02	Калининский	ул. Танковая	5 – 45/3	0,677
04.03	Калининский	ул. Кропоткина	130 - 144	0,892
04.04	Калининский	ул. Б.Хмельницкого	18/1 –	0,939
04.04	Калининский	ул. Народная	29/2	0,939
04.05	Калининский	ул. А Невского	21	0,905
04.05	Калининский	ул. Менделеева	8 - 16/a 6	0,905
04.05	Калининский	ул. Б.Хмельницкого	34 - 46	0,905
04.05	Калининский	ул. Народная	24 - 53	0,905
04.06	Калининский	ул. 25 лет Октября	20/1 -	0,676
04.08	Калининский	ул. Б Хмельницкого	20/2	0,676
04.08	Калининский	ул. Народная	49 - 88	0,676
04.06	Калининский	ул. Театральная	30/1 - 81	0,676
04.08	Калининский	ул. Учительская	2 - 36	0,676
04.06	Калининский	ул. А.Невского	19/1 - 49	0,676
04.07	Калининский	ул. Новая Заря	19/a	0,437
04.07	Калининский	ул. Учительская	9 - 25 1 -17/1	0,437
04.08	Калининский	ул. 25 лет Октября	1 - 16/1	0,630
04.08	Калининский	ул. О Дундича	1 - 26	0,630
04.08	Калининский	ул. Менделеева	2 -11	0,630
04.09	Калининский	ул. Земнухова	4 - 13	0,293
04.09	Калининский	ул. Столетова	14 - 32	0,293
04.09	Калининский	ул. Макаренко	4 - 32	0,293
04.09	Калининский	ул. Объединения	17 - 100/1	0,293
04.10	Калининский	ул. Курчатова	3 - 37	0,141
04.11	Калининский	ул. Красные зори	1 - 3	0,166
04.11	Калининский	ул. Рассветная	3 - 17	0,166
04.11	Калининский	ул. Новая Заря	25	0,166
04.12	Калининский	ул. Кочубея	5 - 9/1	0,000
04.13	Калининский	ул. Фадеева	22 - 91	0,114
04.13	Калининский	ул. Карельская	19	0,114
04.13	Калининский	ул. Новая Заря	40	0,114
04.13	Калининский	ул. Тамбовская	39	0,114
04.13	Калининский	ул. Чекалина	35	0,114
05.01	Кировский	ул. 9 Гвардейской дивизии	3 - 28	0,677
05.01	Кировский	ул. Сибиряков-Гвардейцев	1 - 34	0,677

Продолжение приложения Г

05.02	Кировский		123 - 159	0,707
05.02	Кировский	ул. Н-Данченко	27 - 40	0,707
05.03	Кировский	ул. Сибиряков-Гвардейцев	11 - 60	0,314
05.03	Кировский	ул. Бурденко	44/6	0,314
05.03	Кировский	ул. Сибиряков-Гвардейцев	31 -121	0,314
05.03	Кировский		13	0,314
05.03	Кировский		1/а - 59	0,314
05.03	Кировский		100/1	0,314
05.03	Кировский	ул. Бетонная	44/3 - 68	0,314
35.04	Кировский	ул. Горбаня	41 - 85/а	0,679
35.04	Кировский	ул. Мира	130 - 150	0,679
		ул. Н-Данченко		
		ул. Сибиряков-Гвардейцев		
		ул. Ватутина		
		ул. Н-Данченко		

05.04	Кировский	ул. Новогодняя	4 - 8	0,679
05.05	Кировский	ул. Новогодняя	36 - 44	0,690
05.05	Кировский	ул. Тульская	88 - 270/3	0,690
05.05	Кировский	ул. Н-Данченко	153 - 161	0,690
05.06	Кировский	ул. Вертковская	6 - 61	0,857
05.06	Кировский	ул. Н-Данченко	91 - 137/2	0,857
05.06	Кировский	ул. Сибиряков-Гвардейцев	18	0,857
05.06	Кировский	ул. Н-Данченко	102	0,857
05.07	Кировский	ул. Петухова	12 - 124	0,285
05.08	Кировский	ул. Зорге	1 - 271	0,330
05.08	Кировский	ул. Петухова	26 - 146	0,330
05.06	Кировский	ул. Громова	2 - 22	0,330
05.09	Кировский	ул. Петухова	55/1	0,221
05.09	Кировский	ул. Паласса	2/1 - 23	0,221
05.10	Кировский	ул. Оловозаводская	1/2 - 43	0,343
05.10	Кировский	ул. Урманова	13	0,343
05.11	Кировский	ул. Герцена	6 - 20	0,307
05.11	Кировский	ул. Комсомольская	3 - 31	0,307
05.11	Кировский	ул. С Кожевникова	1 - 19	0,307
05.11	Кировский	ул. Чемская	2 - 40	0,307
06.01	Ленинский	ул. Блюхера	3 - 117/2	0,856
06.01	Ленинский	ул. Ватутина	17 - 31/1	0,856
06.01	Ленинский	ул. Геодезическая	4 - 17	0,856
06.01	Ленинский	Проспект Маркса	2 - 53	0,856
06.01	Ленинский	ул. Геодезическая	3 - 17	0,856
06.01	Ленинский	ул. Выставочная	38	0,856
06.02	Ленинский	ул. Ватутина	33 - 37	0,844
06.02	Ленинский	ул. Новогодняя	11 - 53	0,844
06.02	Ленинский	ул. Геодезическая	19	0,844
06.03	Ленинский	ул. Горская	2 - 50	0,702
06.04	Ленинский	ул. Ватутина	3 - 16	0,681
06.04	Ленинский	ул. Выставочная	4 - 34	0,681

06.04	Ленинский	ул Пархоменко	4	0,681
06.04	Ленинский	ул Пермитина	3/2 - 18	0,681
06.04	Ленинский	1-й пер-к Пархоменко	4	0,681
06.04	Ленинский	ул. Котовского	11 - 13	0,681
06.04	Ленинский	ул. Р -Корсакова	1	0,681
06.05	Ленинский	ул. Забалуева	9 - 21	0,698
06.05	Ленинский	ул. Р -Корсакова	2 - 14	0,698
06.05	Ленинский	ул. Серафимовича	1/4 - 15	0,698
06.05	Ленинский	ул. Титова	1 - 41/1	0,698
06.05	Ленинский	ул. 1 переулок Р-Корсакова	3	0,698
06.05	Ленинский	ул. 2 переулок Р-Корсакова	11	0,698
06.06	Ленинский	ул. Станиславского	8 - 21/1	0,879
06.06	Ленинский	ул. Плахотного	13 - 37	0,879
06.07	Ленинский	ул. Котовского	2 - 50	0,714
06.07	Ленинский	ул. Станиславского	1 - 26	0,714
06.07	Ленинский	ул. 1 переулок Пархоменко	8	0,714
06.07	Ленинский	ул. Пархоменко	6 - 14	0,714
06.08	Ленинский	ул. Котовского	1 - 9	0,512
06.06	Ленинский	ул. Планировочная	1/1 - 56	0,512

06.08	Ленинский	ул. Путевая	6 - 14	0,512
06.09	Ленинский	ул. Пархоменко	24 - 128	0,416
06.09	Ленинский	ул. Плахотного	43 - 51/1	0,416
06.09	Ленинский	ул. Забалуева	45	0,416
06.09	Ленинский	ул. Плахотного	51/1	0,416
06.10	Ленинский	ул. Станиславского	22 - 86	0,490
06.10	Ленинский	ул. Степная	31 - 71	0,490
06.10	Ленинский	ул. Вертковская	5/2 - 38	0,490
06.11	Ленинский	ул. Н-Данченко	4 - 30	0,583
06.12	Ленинский	ул. Широкая	1 - 1 37/1	0,469
06.13	Ленинский	ул. Станционная	18/6 - 50/2	0,113
06.15	Ленинский	ул. Плахотного	72 - 74	0,484
06.15	Ленинский	Плахотного	д74	0,484
06.15	Ленинский	ул. 2 переулок Пархоменко	12 - 17	0,484
06.16	Ленинский	ул. Киевская	4 - 32	0,446
06.16	Ленинский	ул. Новосибирская	7 - 23	0,446
06.16	Ленинский	ул. Широкая	119 - 137	0,446
06.17	Ленинский	ул. Забалуева	4 - 54	0,241
06.17	Ленинский	ул. Колхидская	11 - 27	0,241
06.17	Ленинский	ул. Невельского	1 - 55	0,241
06.17	Ленинский	ул. Халтурина	20 - 37	0,241
06.17	Ленинский	ул. Фасадная	2 - 21	0,241
06.17	Ленинский	ул. Филатова	4 - 13	0,241
06.17	Ленинский	ул. Халтурина	20/а - 39	0,241
06.18	Ленинский	Забалуева	70 - 80	0,242
06.18	Ленинский	ул. Невельского	58 - 85	0,242
06.19	Ленинский	ул. Невельского	9 - 29	0,242
06.20	Ленинский	ул. Танкистов	3 - 21	0,325
06.20	Ленинский	ул. Титова	2 - 198	0,325
06.20	Ленинский	ул. Янтарная	44	0,325
06.22	Ленинский	ул. Курганская	24 - 38	0,255

06.22	Ленинский	ул. Полтавская	19 - 47	0,255
06.23	Ленинский	ул. Связистов	1 - 147	0,251
06.23	Ленинский	ул. Ударная	16 - 33	0,251
06.24	Ленинский	ул. С Малыгина	23 – 25/1	0,251
06.24	Ленинский	ул. Хилокская	69	0,251
07.01	Октябрьский	ул. 2 Обская	16 - 151	0,541
07.01	Октябрьский	ул. Большевистская	64 -139/1	0,541
07 01	Октябрьский	ул. Обская	169 - 175	0,541
07 02	Октябрьский	ул. Большевистская	24 - 26	0,517
07.03	Октябрьский	ул. Б Богаткова	5 - 95	0,851
07.03	Октябрьский	ул. Восход	31 - 47	0,851
07.03	Октябрьский	ул. Гурьевская	76 - 114	0,851
07.03	Октябрьский	ул. Кирова	26 - 28	0,851
07.03	Октябрьский	ул. Нижегородская	6 - 35	0,851
07.04	Октябрьский	ул. Шевченко	3 - 3212	1,387
07.05	Октябрьский	ул. Грибоедова	14-20	0,714
07.05	Октябрьский	ул. Добролюбова	119 - 143	0,714
07.05	Октябрьский	ул. Зыряновская	27 -29	0,714
07.05	Октябрьский	ул. Нижегородская	72 - 111	0,714
07.05	Октябрьский	ул. Декабристов		0,714

07.05	Октябрьский	ул. Никитина	13	0,714
07.05	Октябрьский	ул. 9 ноября	95	0,714
07.06	Октябрьский	ул. Гурьевская	42 - 76	0,844
07.06	Октябрьский	ул. Московская	163 - 165	0,844
07.06	Октябрьский	ул. Добролюбова	26 - 69	0,844
07.06	Октябрьский	ул. Ленинградская	184 - 482	0,844
07.06	Октябрьский	ул. Нижегородская	27	0,844
07.06	Октябрьский	ул. Никитина	9 - 15	0,844
07.07	Октябрьский	ул. Ленинградская	98 - 273	0,915
07.07	Октябрьский	ул. Никитина	62 - 66	0,91 5
07.07	Октябрьский	ул. Толстого	3 - 185	0,915
07.08	Октябрьский	ул. Большевистская	161	0,404
07.08	Октябрьский	ул. Кирова	272 - 321	0,404
07.09	Октябрьский	ул. Белинского	3 - 6	1,085
07.09	Октябрьский	ул. Лескова	214 - 280	1,085
07.09	Октябрьский	ул. Никитина	68 - 70	1,085
07.09	Октябрьский	ул. Чехова	101/1 -	1,085
07.09	Октябрьский	ул. Белинского	273	1,085
07.09	Октябрьский	ул. Грибоедова	3 - 6	1,085
07.09	Октябрьский	ул. Тургенева	75	1,085
07.10	Октябрьский	ул. Грибоедова	223 - 227	0,151
07.11	Октябрьский	ул. Воинская	124 - 141	0,597
07.11	Октябрьский	ул. Гаранина	71 - 110	0,597
07 11	Октябрьский	ул. Никитина	7	0,597
07.11	Октябрьский	ул. Б Богаткова	99	0,597
07.11	Октябрьский	ул. Гаранина	120 - 184	0,597
07.12	Октябрьский	ул. Б Богаткова	5 - 25	0,715
07.13	Октябрьский	ул. Б Богаткова	163/2 -	0,724
07.13	Октябрьский	ул. Федосеева	194	0,724
07.14	Октябрьский	ул. Журавлева	196 - 230	0,672

07.14	Октябрьский	ул. Стофато	1 - 36	0,672
07.14	Октябрьский	ул. Добролюбова	11/а	0,672
07.14	Октябрьский	ул. Кошурникова	1/а - 17	0,672
07.14	Октябрьский	ул. Никитина	116 - 255	0,672
07.14	Октябрьский	ул. Панфиловцев	2 - 38	0,672
07.15	Октябрьский	ул. Лазурная	138/6 -	0,468
07.16	Октябрьский	ул. Тополевая	140	0,468
07.17	Октябрьский	ул. Выборная	3	0,402
08.01	Первомайский	ул. Маяковского	2 - 51	0,674
08.03	Первомайский	ул. Первомайская	19	0,674
08.03	Первомайский	ул. Чапаева	91 - 125	0,674
08.03	Первомайский	ул. Шмидта	17	0,674
08.08	Первомайский	ул. Пришвина,	178	0,226
08.08	Первомайский	ул. Ученическая	3	0,226
08.08	Первомайский	ул. Твардовского	6 - 12	0,226
09.02	Советский	ул. Героев труда	2/1	1,001
09.02	Советский	Бульвар Молодежи,	1 - 29	1,001
09.02	Советский	ул. Мусы Джалиля	10	1,001
09.02	Советский	ул. Иванова	20 - 33/а	1,001
09.02	Советский	ул. Российская	6	1,001
			10	
			13	
			7-19	

10.07	Центральный	ул. Гоголя	32 - 34	1,051
10.08	Центральный	ул. Державина	1 - 56	1,357
10.08	Центральный	ул. Фрунзе	56	1,357
10.09	Центральный	ул. Ипподромская	25 - 70	1,051
10.09	Центральный	ул. Селезнева	24 - 52	1,051
10.09	Центральный	ул. Гоголя	41 - 49	1,051
10.10	Центральный	ул. Достоевского	3 - 22	1,229
10.10	Центральный	ул. Мичурина	20/1 - 43	1,229
10.10	Центральный	ул. Д Бедного	19 - 43	1,229
10.10	Центральный	ул. Кольцова	130	1,229
10.10	Центральный	Красныйпроспект	77/а	1,229
10.10	Центральный	ул. Мичурина	20/1 - 41	1,229
10.10	Центральный	ул. Писарева	4 - 20	1,229
10.10	Центральный	ул. Советская	54 - 58	1,229
10.10	Центральный	ул. Красный проспект	77	1,229
10.11	Центральный	ул. Д Бедного	52 - 79	1,037
10.11	Центральный	ул. Некрасова	43 - 84	1,037

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

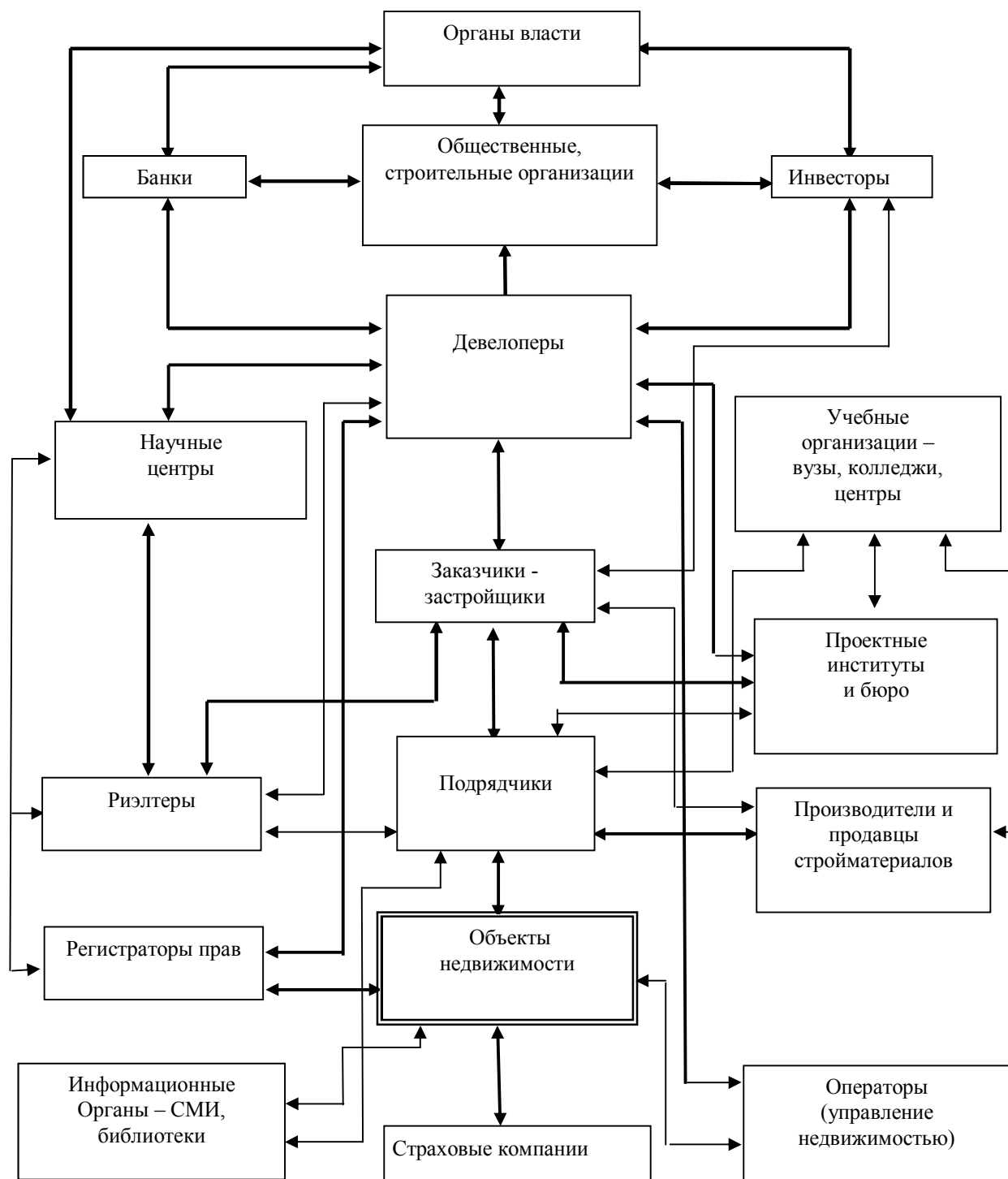


Рис. 1. Схема взаимодействия основных участников регионального ИСК

Данная схема иллюстрирует взаимодействия всех участников ИСК, включая научно-исследовательские и учебные центры, проектные организации, информационно-коммуникационные организации (в том числе средства массовой информации), страховые компании, а так же девелоперов – бизнес-субъектов строительного рынка, занимающихся управлением процессов создания законченных объектов недвижимости.

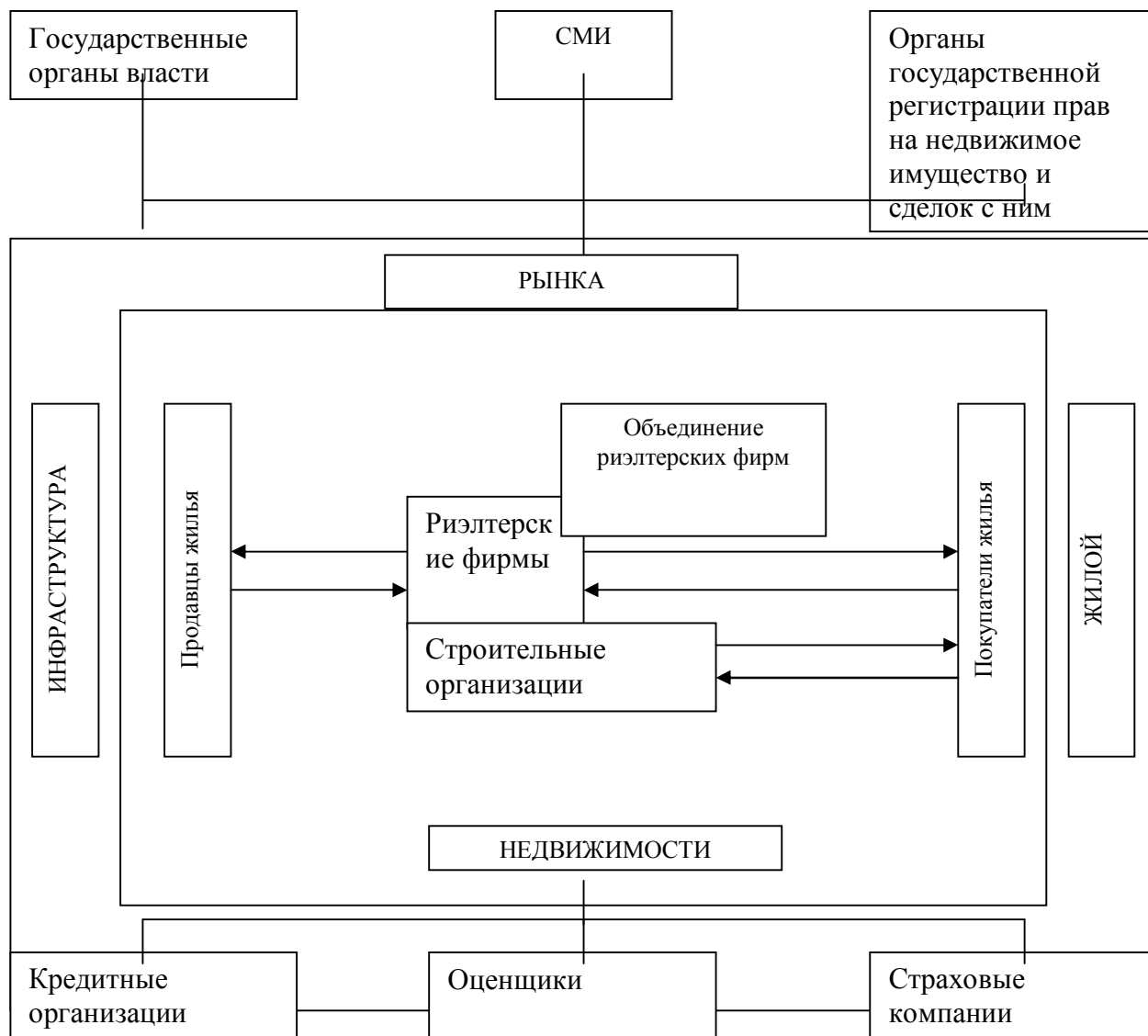


Рис.2. Структура рынка риэлтерских услуг

ПРИЛОЖЕНИЕ Е
МЕТОДЫ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА
РЫНКА РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ

№ п/п	Признак группировки	Методы маркетингового анализа	Авторы
1.	По предмету анализа	<p>1.1. Анализ бизнес-окружения РА</p> <ul style="list-style-type: none"> • PEST-анализ, • SWOT- анализ, • экспертная оценка, • анализ строительной отрасли, • анализ конкурентной среды, • модель пяти конкурентных сил М. Портера, • оценка конкурентоспособности на основе концепции «5Р», • анализ ключевых факторов успеха, • анализ карт «товар/рынок), • анализ рейтингов <p>1.2. Анализ потребительского поведения на РРУ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • сегментация рынка (концентрированная, ассортиментная, дифференцированная), • методы многомерной классификации, • метод типологии потребителей, • многофакторная модель Фишбеина, • метод идеальной точки, • метод лексикографии, • метод VALS. <p>1.3. Анализ делового рынка</p> <ul style="list-style-type: none"> • сегментация товарных рынков, • оценка характеристик поставщика, • ценовой мониторинг • анализ предпринимательских рисков <p>1.4. Анализ маркетинговых возможностей РА</p> <ul style="list-style-type: none"> • портфельный анализ, • матрица «Мак-Кинси», • анализ конкурентных позиций риэлтерского агентства • остонская матрица выбора стратегий, • расширенная матрица позиций недвижимости, • матрица Ансоффа • анализ общего потенциала РРУ, • трехмерная схема Д.Абея • модель ADL 	
2.	По источникам информации	<p>2.1. Методы сбора внешней информации</p> <ul style="list-style-type: none"> • наблюдение, • анкетирование, • интервьюирование, • эксперимент, 	

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ Е

	<ul style="list-style-type: none">• анализ вторичной информации,• контент-анализ,• телефонный опрос,• опросы,• изучение статистических сборников, законов, нормативов,• фокус-группа,• глубинное интервью,• панель. <p>2.2. Методы сбора внутренней информации</p> <ul style="list-style-type: none">• беседа,• совещание-опрос,• анализ протоколов,• традиционный анализ документов,• юридический анализ документов,• психологический анализ документов,• формализованный анализ документов,• финансовый анализ,• анализ отчетов,• изучение рекламаций	
--	---	--

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Примерный бланк теста для оценки уровня компетентности эксперта

Объективная оценка								Субъективная оценка	
Занимаемая должность	Баллы	Уровень образования	Баллы	Общий стаж работы	Баллы	Стаж работы по проблеме	Баллы	Степень участия в решении проблемы	Баллы
Руководитель организации	10	Доктор наук	6	Более 10 лет	10	Более 10	10	Специализируется по данному вопросу	10
Зам. руководителя	8	Кандидат наук	4	5-10 лет	8	5-10 лет	8	Участствует в практическом решении вопроса, но он не входит в сферу его узкой специализации	8
Руководитель подразделения	6	Высшее	2	Менее 5 лет	6	Менее 5 лет	6	Вопрос входит в сферу тесно связанного с его узкой специализацией направления	6
Зам. руководителя подразделения	4	-						Вопрос не входит в сферу тесно связанного с его узкой специализацией направления	3

ПРИЛОЖЕНИЕ II

Таблица 1

Основные оценочные модели применяемые западными исследователями и соответствующим переменные конкурентоспособности фирмы.

Матричная модель	Переменные конкурентоспособности фирмы
McKinsey «привлекательность - конкурентоспособность»	Относительная доля рынка (конкурентный статус фирмы; издержки; отличительные свойства; метод продаж; известность (имидж).
GE/McKinsey	Относительная доля рынка; рост доли рынка; охват дистрибьюторской сети; эффективность сети дистрибуции; квалификация персонала; преданность потребителя продукции компании; технологические преимущества; патенты; ноу-хау; маркетинговые преимущества; гибкость.
Вариации GE/McKinsey Дэйли	А. Позиция на рынке: относительная доля рынка; темп изменения доли; колебания доли рынка в зависимости от сегмента; воспринимаемая дифференциация качества, цен и обслуживания; ассортимент; имидж компании. Б. Экономическая и технологическая позиция; относительная позиция по издержкам; уровень использования производственных мощностей; технологическая позиция; запатентованные технологии, изделия, процессы.
Модели Мониесона	Индекс доли рынка; доля рынка; относительное качество продукции; относительная цена; относительные прямые издержки; патенты на технологии изделия; относительный диапазон размеров потребителей; производительность труда; относительный средний уровень оплаты труда служащих; оборудование
Модель Shell/DPM	Относительная доля рынка; охват дистрибьютерной сети; эффективность дистрибьютерной сети; технологические навыки; ширина и глубина товарной линии; оборудование и месторасположение; эффективность производства; кривая опыта; производственные запасы; качество продукции; научно-исследовательский потенциал; экономия масштаба производства; послепродажное обслуживание.
Модель Хофера-Менделя	Относительная доля рынка; рост доли рынка; охват системой распределения; разнообразие ассортимента изделий; производственные мощности и расположение; эффективность производства; кривая опыта; сырье для промышленности; количество продукта; научно-исследовательские разработки; преимущество основного расчета; конкурентоспособность цен; эффективность рекламных мероприятий; вертикальная интеграция; основной имидж.
ADL/LC	Общая конкурентоспособность (средневзвешенное значение параметров сильных сторон бизнеса); патенты; эффективность производства; гарантийное обслуживание; вертикальная интеграция; отношение менеджмента к риску.

Таблица 2

Характеристика позиций и стратегий трёх общих стратегических групп
строительных организаций

Стратегическая группа	Цель конкурентоспособности	Общий тип стратегии	Стратегия инвестиций
Лидеры строительного бизнеса (ведущая позиция)	Повысить положение и защищённость лидерства Утверждение превосходства	Системное развитие Увеличить долю рынка Повысить устойчивость к экономическим циклам и неустойчивость к неожиданным изменениям во внешней среде	Высокие инвестиции
Устойчиво функционирующие организации (заметная и сильная позиция)	Предельная результативность удержания положения Поддержание воспроизводственного цикла на конкурентоспособном уровне	Стратегия выборочного роста и увеличения прибыли Удержание доли рынка	Умеренные инвестиции (избирательное по необходимости инвестирование)
Кризисно-неустойчивые организации (слабая, неприбыльная, зачастую нежизнеспособная позиция)	Минимизация потерь Самоминимизация потребления вплоть до ликвидации Снижение положения до наименее защищенного уровня	Концентрация рыночной ниши Сокращение активов Сдвиг или обновление	Отказ от инвестиций Негативные инвестиции Деинвестициям

Таблица 3

Показатели сильных и слабых сторон конкурентных позиций
строительной организации

Признаки конкурентной силы	Признаки конкурентной слабости
1.	2.
1) Право собственности на конкурентно значимые ресурсы, наличие компетенций и конкурентных возможностей	1) Преобладание конкурентных пассивов над активами
2) Уникальная компетенция в конкурентно значимом виде деятельности	2) Отсутствие четко разработанного направления развития
3) Лидерство на рынке (большая доля рыночной ниши)	3) Устаревшие производственные мощности
4) Хорошо разработанная стратегия, исследования стратегических процессов	4) Внутренние производственные и организационные проблемы
5) Более высокое качество товаров по сравнению с конкурентами, рост количества потребителей, партнерство и сотрудничество с клиентами	5) Неустойчивое финансовое положение, большой объём привлеченных средств, низкая прибыльность, высокие издержки
6) Преимущество по затратам, уровень прибыли выше среднего по отрасли, возможности экономии на масштабе и в результате эффекта обучаемости	6) Низкий интеллектуальный потенциал, недостаток ключевых навыков и компетенций
7) Инновационное и технологическое преимущество	7) Недостаток ресурсов для осуществления инициатив и новшеств

8) Достаточность финансовых ресурсов	8) Низкий уровень загрузки производственных мощностей
9) Квалифицированный менеджмент, интеллектуальная специализация, творческий подход (высокий объем интеллектуального капитала)	9) Отставание в качестве продукции и технологических нововведениях
10) Концентрация на привлекательных сегментах рынках недвижимости и инвестиций	10) Небольшой размер организаций, не позволяющий влиять на рынок и разрабатывать новые модели товаров
11) Достаточная степень дифференциации	11) Недостаточные возможности сбыта, слабый приток клиентов
12) Сильная репутация фирмы	12) Слабый имидж, неважная репутация
13) Эффективные рекламные компании	13) Неудачная позиция в перспективных областях рынка
14) Умелое использование электронной коммерции	14) Организация не в силах противостоять возникающим угрозам (выхода на рынок новых конкурентов и товаров, технологическим и другим изменениям)

Таблица 4

Пример невзвешенной и взвешенной оценок конкурентной силы проектно-строительной фирмы «Сибирь»

Факторы конкурентной силы	Вес фактора	ПСФ Сибирь	Трест «Сибмост»	Трест НЖС-2	Бердский строитель-трест~	Трест № 43	Трест Запсиб-трастрой
Качество и характеристики строительной продукции	0,1	7/0,7	9/0,9	8/0,8	6/0,6	5/0,5	4/0,4
Имидж (репутация)	0,1	6/0,6	8/0,8	7/0,7	6/0,6	7/0,7	3/0,3
Производственные возможности	0,1	9/0,9	10/1,0	8/0,8	8/0,8	5/0,5	4/0,4
Уровень использованных технологий	0,05	10/0,5	10/0,5	8/0,4	7/0,35	6/0,3	5/0,25
Инновационные возможности	0,05	9/0,45	10/0,5	7/0,35	6/0,3	4/0,2	3/0,15
Возможности сбыта продукции	0,5	8/0,4	10/0,5	7/0,35	8/0,4	6/0,3	4/0,2
Финансовое положение	0,1	8/0,8	8/0,8	6/0,6	7/0,7	5/0,5	4/0,4
Издержки по сравнению с конкурентами	0,3	9/2,7	9/2,7	8/2,4	7/2,1	5/1,5	5/1,5
Качество обслуживания клиентов	0,15	7/1,05	8/1,2	6/0,9	6/0,9	5/0,75	5/0,75
Невзвешенная общая оценка		74 (2)	83 (1)	65 (3)	61 (4)	46 (5)	37 (6)
Сумма весов	1,0						
Взвешенная общая оценка		8,15	8,9	7,3	6,75	5,25	4,45

ПРИЛОЖЕНИЕ К

Таблица 1

Показатели, характеризующие участие строительной организации
в подрядных торгах (конкурсах).

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Условные обозначения
Коэффициент, характеризующий объем выигранных подрядных торгов (конкурсов)	$K_o = \frac{\sum_{i=1}^{N1} Q_i}{\sum_{i=1}^{N2} Q_i}$	Q _i - объем в денежном выражении i-го конкурса, N ₁ - число выигранных подрядных торгов, N ₂ - общее число подрядных торгов по Новосибирскому ИСК
Коэффициент доли работ по конкурсу	$W_{cc} = \sum_{i=1} Q_{cci} / Q_{oi}$	Q _{cci} - объем конкурсов, выполненных собственными силами, Q _{oi} - общий объем работ по подрядным торгам
Коэффициент превышения минимальной цены по объекту	$K_{ij} = \frac{P_{ij}}{P_{oi}}$	P _{ij} - минимальная цена, предложения i-ой организацией по j-му объекту, P _{oi} - фактически предложенная цена i-ой организации по j-му объекту

Таблица 2

Показатели эффективности деятельности строительных организаций
Новосибирского ИСК

Показатель	Норма	Ед. изм	Наименование организации							
			Си-бирь	СУ-9	Трест-43	БСТ	НЖС-2	ЗСТС	Сибвост	СМУ I САС
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.
2003 год										
Коэффициент автономии	>0,5	-	0,59	0,25	0,91	0,35	0,56	0,48	0,71	0,12
Коэффициент з/с	<1,0	-	0,69	3,08	0,10	1,87	0,80	1,10	0,41	7,02
Соотношение моб. и немоб. Активов	Kзс< Kми	-	1,002	6,80	0,05	2,40	0,83	0,86	0,59	69,52
Коэффициент маневренности	>0,5	-	0,175	0,53	-0,01	0,15	0,02	-0,06	0,11	0,89

Продолжение таблицы 2.

1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.
Коэффициент обеспеч.собств средствами	>0,1	-	0,21	0,17	-0,12	0,08	0,02	-0,07	0,21	0,11
Коэффициент обесп. собств. средствами по запасам	>0,6 -0,8	-	0,7	0,64	-0,20	0,47	0,13	-1,10	1,04	2,02
Коэффициент абс. ликвидности	>0,2	-	0,009	0,04	0,04	0,00	0,03	0,00	0,00	0,00
Коэффициент быстрой ликвидности	>0,1	-	0,79	0,00	0,161	0,85	0,68	0,50	0,40	1,05
Коэффициент текущей ликвидности	>0,2	-	1,23	0,00	0,46	1,08	1,02	0,82	1,27	1,19
Рентабельность осн. деятельности	-	%	12,90	2,97	1,52	-0,57	-4,07	5,40	1,07	12,70
Производительность труда	-	Руб/чел	30,45	46,9	48,39	164,8	77,90	90,20	74,3	221,70
Валовая прибыль на 1 р. оборота (копеек)	-	Коп/руб	13,72	0,4	1,33	-0,51	3,59	4,23	0,61	14,69
2004 год										
Коэффициент автономии	>0,5	-	0,70	0,77	1,11	0,35	0,51	0,43	0,54	0,12
Коэффициент з/с	<1,0	-	0,30	0,30	0,10	1,87	0,80	1,10	0,41	7,02
Соотношение моб. и немоб. Активов	Кзс<Кми	-	4,76	4,76	0,07	10,26	1,56	1,03	1,74	62,70
Коэффициент маневренности	>0,5	-	0,81	0,81	0,21	0,75	0,23	0,01	0,33	0,87
Коэффициент обеспеч.собств средствами	>0,1	-	0,88	0,88	0,37	0,28	0,34	-0,08	0,34	0,14
Коэффициент обесп. собств. средствами по запасам	>0,6 -0,8	-	13,22	13,22	0,47	2,33	3,43	-1,29	2,89	1,63
Коэффициент абс. ликвидности	>0,2	-	0,00	0,00	0,04	0,00	0,08	0,00	0,00	0,03
Коэффициент быстрой ликвидности	>0,1	-	0,00	0,00	0,1159	0,82	1,08	0,74	1,75	1,08
Коэффициент текущей ликвидности	>0,2	-	0,21	0,21	0,5212	1,39	1,51	0,93	2,81	1,22
Рентабельность осн. деятельности	-	%	0,48	0,48	-4,75	3,30	-4,25	-0,57	15,3	16,2
Производительность труда	-	Руб/чел	54,2	54,2	48,39	54,21	105,37	71,46	224,8	300,7

Окончание таблицы 2.

1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.
Валовая прибыль на 1 р. оборота (копеек)	-	Коп /руб	0,57	0,57	-2,6	1,41	1,44	-3,42	12,62	13,17

Показатели рентабельности у ведущих строительных организаций Новосибирского ИСК низкие, ни одна из исследуемых организаций не показывает рентабельность равную или больше среднеотраслевой (25%). Другие показатели имеют значение ниже рекомендованных или приближающиеся к ним и имеют разнонаправленную значимость.

ПРИЛОЖЕНИЕ Л

Таблица 1

Показатели рыночной эффективности организаций-участников Новосибирского
ИСК в 2004 году

Организация	Рентабельность (%)		Доля рынка (%)		Качество (ед)	
	2003 г.	2004 г.	2003 г.	2004 г.	2003 г.	2004 г.
ООО «Сибирь»	12,90	0,23	0,4	I	5	6
СУ-9	2,97	0,48	1,3	1,4	8	8
ОАО «Стройтрест № 43»	0,00	-4,75	1,5	1,5	6	6
ЗАО «Новосибирск жилстрой-2»	-4,07	-4,24	2,8	7	7	7
ЗАО «Бердский стройтрест»	-0,51	3,3	8	7	5	5
Мостоотряд 38 ОАО «Сибмост»	5,40	-0,57	2,1	1,9	6	6
ЗАО «СМУ-1 Сибкакадембанк»	1,07	15,30	2,7	2,5	9	9
ОАО «Запсибтрансстрой»	12,70	16,20	4,3	4,0	8	8

Таблица 2

Приведенные значения балльных оценок за 2003 год

Показатель	Сибирь	СУ-9	Трест № 43	БСТ	НЖС-2	зстс	Сиб- мост	СМУ1- САС
Рентабельность	6,45	1,45	0,75	-0,25	-2,04	2,7	0,5	6,4
Производительность труда	1,5	2,4	2,4	8,2	3,9	4,5	3,8	10
Качество	3	8	6	7	5	6	9	8
Ликвидность	0	0	0	0	0	0	0	1
Финансовая устойчивость	6	2	2	2	3	1	7	5
Эффективность управления	6,5	0,2	0,7	-0,3	1,8	2,1	0,3	7,3
Деловая активность	3	7,2	7	8,6	7,4	5,6	6,4	6,8

Таблица 3

Приведенные значения балльных оценок за 2004 год

Показатель	Сибирь	СУ-9	Трест № 43	БСТ	НЖС-2	зстс	Сиб- мост	СМУ1- САС
Рентабельность	4,7	0,5	0	1,7	0	0	7,5	8,1
Производительность труда	3	2,7	2,4	2,7	5,2	3,6	10	10
Качество	3	8	6	7	5	6	9	8
Ликвидность	0	0	0	0	1	0	4	2
Финансовая устойчивость	6	8	7	7	4	0	78	7
Эффективность управления	8,4	0,27	0	0,7	0,72	-1,7	6,3	6,7
Деловая активность	4	6,2	6,6	9,6	7,2	5,4	7,4	5,6

СОДЕРЖАНИЕ:

Введение	5
Глава 1.	
Экономические принципы и содержание предпринимательства.	10
1.1. Роль предпринимательства в российской экономике .	10
1.2. Развитие теоретических основ предпринимательства	23
1.3. Сущность предпринимательства – инновации	37
1.4. Цели и задачи субъектов предпринимательской деятельности	48
Глава 2.	
Основные направления создания благоприятной предпринимательской среды.	54
2.1. Внешняя и внутренняя среда субъектов предпринимательской деятельности	54
2.2.. Культурная среда предпринимательства	69
2.3. Нестабильность, неопределенность и риск в предпринимательской деятельности	80
2.4. Внутрифирменное предпринимательство (интрапренерство)	93
Глава 3.	
Проблемные вопросы функционирования и комплексной оценки деятельности субъектов предпринимательства регионального инвестиционно-строительного комплекса	105
3.1 Новые реалии и доминанты предпринимательской деятельности в региональном инвестиционно-строительном комплексе	105
3.2 Анализ теоретико-содержательной сущности основных подходов к оценке экономической деятельности субъектов предпринимательства	115
3.3 Проблемы комплексной оценки результатов функционирования и развития субъектов предпринимательской деятельности	125
Глава 4.	
Методические положения по созданию оценочных систем деятельности субъектов предпринимательской деятельности регионального ИСК	134
4.1 Концептуальные предпосылки для создания оценочной системы текущего состояния и динамики развития субъектов предпринимательства в ИСК	134
4.2 Особенности методического подхода к построению оценочных систем результатов деятельности предпринимательских структур	145
4.3 Оценка внешней эффективности субъектов предпринимательства региона	156
Глава 5.	
Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности регионального ИСК	164
5.1. Оценка конкурентоспособности строительных компаний	164
5.2 Оценка конкурентных позиций и устойчивости субъектов предпринимательства (на примере строительных организаций)	177
5.3 Модель рейтинговой оценки субъектов предпринимательства (на примере агентства недвижимости)	190
Заключение	202
Приложение	205