

ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА

ЭКОНОМИКА

№ 1 (21) 2012



ТОЛЬЯТТИ

ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 1 (21) – 2012 февраль

Журнал основан в 1995 г.

Выходит 6 раз в год

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (редакция февраль 2010 г.)

Учредитель

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Поволжский государственный университет сервиса»
(ФГБОУ ВПО «ПВГУС»)

Редакционная коллегия:

д.э.н., проф. Л. И. ЕРОХИНА – главный редактор

д.э.н., проф. Е. В. БАШМАЧНИКОВА – зам. главного редактора

Члены редакционной коллегии:

д.э.н. С. А. Андреев

д.э.н. О. И. Васильчук

д.э.н. А. О. Блинов

д.э.н. Ш. З. Валиев

д.э.н. О. М. Горелик

д.э.н. А. П. Горина

д.э.н. Г. М. Кулапина

д.э.н. В. И. Макарова

д.э.н. А. А. Нечитайло

д.э.н. В. М. Рябов

д.т.н. А. Ч. Эркенов

д.э.н. В. В. Янов

Ответственный секретарь С. В. Майорова

Редактор Т. Н. Нохрина

Технический редактор Н. В. Галиченкова

Подписка во всех отделениях связи:

– индекс **84641** каталога агентства «Книга-Сервис» – www.akc.ru

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Доступ и подписка на электронную версию журнала – www.elibrary.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации

ПИ № ФС77-35376, выдано 16 февраля 2009 года

Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.

Издательско-полиграфический центр
Поволжского государственного университета сервиса.
445677, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4.
rio@tolgas.ru, тел. (8482) 222-650.

Подписано в печать 29.02.2012.
Формат 60x80¹/₈. Печать трафаретная.
Усл. печ. л. 25,0. Тираж 1000 экз. Заказ 61/02.

© Поволжский государственный университет сервиса, 2012

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале
«Вестник ПВГУС. Серия Экономика», допускается только
с письменного разрешения редакции.

Точка зрения редакции не всегда совпадает
с точкой зрения авторов публикуемых статей.

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая политика: стратегия и тактика

Филатов Юрий Николаевич 9

Коварда Владимир Васильевич

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ОСНОВА
ПРОГРЕССИВНОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Рассмотрены проблемы, определяющие современное состояние российской экономики в условиях глобализации, выявлена значимость качественных структурных изменений экономической системы как необходимого условия перехода к инновационной модели развития.

Межгосударственное управление

Шафиев Руслан Мустакимович 14

МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
В РАМКАХ СОДРУЖЕСТВА

Изложены приоритетные направления стратегии взаимодействия стран-участников СНГ, способствующие повышению уровня инновационной активности государств.

Международный опыт

Нечитайло Александр Анатольевич 22

Нечитайло Сергей Александрович

ОПЫТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ УСЛУГ
НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ РЫНКЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Описаны примеры применения системы франчайзинга в образовании в зарубежных странах, дано определение понятию образовательный франчайзинг, приведены специфики заключения образовательного франчайзингового договора. Дан обзор результатов применения образовательного франчайзинга в США, Германии, Великобритании и Казахстане.

Государственное управление

Аксянова Анна Владимировна 27

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРНОЙ ДИНАМИКИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ПО РЕГИОНАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Предложена методология исследования уровня зрелости институциональных преобразований в регионе, в основу которой положена оценка структурных взаимосвязей между различными типами институтов с учетом временного фактора.

Захаров Илья Владимирович 31

РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ И РЕФОРМА ОБРАЗОВАНИЯ

Рассматривается взаимосвязь между развитием образования и технологическим развитием страны. Анализируются стратегические задачи и проблемы развития образования.

Кулиш Евгений Сергеевич 38

ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКИЕ ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ
И КЛАСТЕРЫ КАК ОБЪЕКТЫ ИНФРАСТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Представлены основные цели создания технико-внедренческих зон и кластеров, определены задачи и проанализированы условия создания на текущий момент.

Маршанская Ольга Васильевна 42

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ

Подробно рассмотрен Закон РСФСР «Об охране окружающей природной среды». Обсуждается связь планирования оптимального природопользования и охраны окружающей среды с решением вопросов финансирования в данной сфере.

Маслов Леонид Алексеевич

45

**ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ
В СИСТЕМЕ ИНТЕГРИРОВАННОГО ХОЛДИНГА ГАЗОРАСПРЕДЕЛЕНИЯ**

На основе эмпирических данных сформулированы проблемы управления бизнес-процессами (производственными, финансовыми, экономическими и т. д.) в региональных газораспределительных организациях, действующих в рамках холдинга ОАО «Газпром газораспределение». С целью решения выявленных проблем предложены приоритетные направления дальнейшего развития газораспределительных организаций и подробно описаны некоторые актуальные задачи совершенствования системы развития газораспределения.

Ярыгина Наталья Сергеевна

49

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
АВТОМОБИЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ С УЧЕТОМ ИНТЕРЕСОВ СТЕЙКХОЛДЕРОВ**

Проведен SWOT-анализ предприятия автомобильной промышленности, выявлены сильные и слабые стороны его деятельности, возможности и угрозы развитию; определены интересы различных групп стейкхолдеров корпорации в долгосрочной и краткосрочной перспективах, с учетом чего сформированы цели финансовой стратегии автомобильного предприятия на различных уровнях.

Управление социальным развитием

Баженов Алексей Владимирович

55

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФОРМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
И СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

Система партнерских отношений государства и бизнеса рассматривается как совокупность субъектов, объектов, средств и методов взаимодействия в процессе достижения желаемых результатов. Показаны основные принципы государственно-частного партнерства: непрерывность оказания услуг; равенство и свобода; конкуренция; реализуемость проекта; прозрачность и обратная связь; ответственность; невмешательство; гарантии; равноправное отношение к иностранным компаниям; возмездность; доверие, сотрудничество и взаимная поддержка государства и бизнеса; принцип патриотизма и гражданской ответственности; принцип инвестиционной привлекательности. Раскрыты особенности развития государственно-частного партнерства при освоении нефтегазовых месторождений Восточной Сибири.

Региональное развитие

Маркова Ольга Владимировна

62

**ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ
ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

Обосновывается необходимость формирования социально ответственного бизнеса в регионе, который будет способствовать инвестициям в человеческий капитал для его дальнейшего развития в целях социально-экономического прогресса всего региона.

Медведева Наталья Александровна

66

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА РЕГИОНА

Рассмотрены основные тенденции развития мясного скотоводства на примере Вологодской области. Особое внимание уделяется перспективам развития производства мяса и мясопродуктов в увязке с продовольственной безопасностью и государственным регулированием сельскохозяйственного производства. Автором предложена методика оценки производственного потенциала мясного скотоводства региона.

Никитина Наталья Викторовна

70

АНТИКРИЗИСНАЯ СТРАТЕГИЯ РЕГИОНА: МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ

Цель, задачи, механизм, инструменты и стратегия антикризисного управления подчинены основной стратегической цели и устремлениям предприятий, то есть росту стоимости компаний региона.

Старикова Светлана Сергеевна

75

**ТЕНДЕНЦИИ В ПОСТУПЛЕНИИ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ РЕГИОНА
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Раскрываются проблемы налогообложения в современных условиях, анализируются поступления налоговых доходов в бюджет Самарской области и рассматриваются тенденции в поступлении налоговых доходов региона в современных условиях, а также направления повышения результативности налогового администрирования и контрольных мероприятий.

Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление

- Голощанова Татьяна Викторовна** 82
**ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
 ПОТЕНЦИАЛА СФЕРЫ УСЛУГ**
Рассмотрены подходы к оценке потенциала сферы услуг, характеризующие наличие ресурсов, потребляемых в сфере услуг, а также эффективность их использования. Определены основные направления развития сферы услуг и пути повышения эффективности использования ее потенциала.
- Егорова Стэлла Курбановна** 87
**НОВАЦИИ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ УПРАВЛЕНИЯ СУБЪЕКТОВ
 МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА СФЕРЫ УСЛУГ**
Рассматриваются проблемы информационного обеспечения управления субъектов малого предпринимательства в свете введения с 2013 г. нового закона «О бухгалтерском учете» и его новаций.
- Корнеева Елена Николаевна** 96
**ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К МЕНЕДЖМЕНТУ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ
 СЕРВИСА В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЧНО МЕНЯЮЩЕЙСЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ**
Предлагаются инновационные подходы к управлению сервисными предприятиями в условиях высокой динамики внешней среды. Автором сделан вывод о целесообразности формирования стратегий управления человеческими ресурсами, позволяющих повысить адаптивность предприятий сферы сервиса.
- Крайнева Раиса Канафиевна** 100
**ПРОДУЦЕНТЫ И ПОТРЕБИТЕЛИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ:
 СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ**
Рассмотрена сущность производителей и потребителей образовательных услуг, представлена классификация образовательных программ.
- Мозалевский Алексей Геннадьевич** 106
**МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ВУЗА В УСЛОВИЯХ
 РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПОДХОДА**
Предложена трехступенчатая модель управления конкурентоспособностью вуза в условиях реализации интеграционного подхода, которая предусматривает последовательную сравнительную оценку конкурентоспособности образовательных услуг, конкурентного потенциала и конкурентоспособности вуза. В сочетании с принципами научной обоснованности, непрерывности, ориентированности на потребителя, полноты и достоверности информации, релевантности, диалектичности, соблюдения законов квалитметрии обеспечивается непрерывное целенаправленное воздействие управляющей подсистемы на образовательный процесс в направлении формирования и укрепления конкурентных позиций образовательного учреждения.
- Обоймова Наталья Тимофеевна** 113
УСЛУГОВЫЙ АСПЕКТ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЖКХ
Рассматриваются организационно-экономические основы внедрения и энергосберегающих технологий в развитие сферы ЖКХ территории города. Автором изучены общие подходы к инновациям в сфере жилищно-коммунальных услуг, которые являются на сегодняшний день важным инструментом в институциональном преобразовании ЖКХ.
- Сафарова Ирина Михайловна** 118
**ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ
 ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ**
Процесс оказания жилищно-коммунальных услуг имеет целью предоставление данных услуг на наиболее результативном и экономичном уровне, который позволяет полностью удовлетворить требования населения к условиям проживания. Результативность и эффективность процесса определяются качеством предоставленной услуги, качеством использования при этом финансовых средств, времени и других ресурсов на каждом этапе процесса. При этом организационное обеспечение – важное направление в организации достижения установленного уровня качества на жилищно-коммунальные услуги, от которого принципиально зависит экономическое обеспечение, которое является ресурсным потенциалом для организации предоставления качественных жилищно-коммунальных услуг и удовлетворения потребителей.

Региональный маркетинг

Журавлева Татьяна Айдыновна

124

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И КОНКУРЕНЦИИ
НА ПОКУПКУ УСЛУГ

Рассматривается возможность разделять влияние конкуренции и маркетинговых коммуникаций на предприятиях сервиса.

Управление человеческими ресурсами

Зубкова Антонина Федоровна

128

Сушкина Александра Александровна

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ, ОРГАНИЗАЦИЯ И НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА:
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Рассматриваются вопросы создания условий для оптимальной реализации всех социально-экономических факторов повышения эффективности труда, в частности производительности, нормирования и организации труда в сочетании с достойной заработной платой.

Предприятия

Давыдович Анна Рудольфовна

133

Чуваткин Петр Петрович

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПИТАНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ ШКОЛЬНОГО ПИТАНИЯ)

Рассмотрена методика оценки системы организации социального питания (на примере организации школьного питания). Предложена анкета для анализа социальной стороны деятельности предприятий питания в школах и система показателей для достижения экономических целей предприятий питания в школах.

Мещеряков Петр Павлович

136

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПО ПРИМЕНЕНИЮ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО
МЕТОДА ПЛАНИРОВАНИЯ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК В
ПРОИЗВОДСТВО

Рассмотрены методические подходы и организации планирования процессов внедрения инновационных разработок в производство, методические положения по применению программно-целевого планирования этого процесса, задачи и требования к планированию и принципы разработки планов внедрения на основе ПЦМП.

Несмеянова Наталья Александровна

140

Можанова Ирина Ивановна

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ
СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время задачи по реализации инноваций занимают ведущее место в общей системе факторов, определяющих инвестиционную привлекательность предприятия. Реализация инновационных и инвестиционных проектов повышает эффективность хозяйственной деятельности, качество производимой продукции и ее конкурентоспособность на рынке, вследствие чего происходит усиление инвестиционной привлекательности предприятия. По итогам составления бизнес-плана реализации инноваций уточняются ожидаемые размеры прибыли, дохода предприятия, а также потребности в инвестициях. Составными частями инновационного плана являются научно-технические, технологические и организационно-управленческие нововведения, которые образуют предметно-содержательную составляющую бизнес-плана и реализация которых обеспечивает повышение эффективности хозяйственной деятельности предприятия, качества продукции и ее конкурентоспособности. Благодаря этой деятельности усиливается инвестиционная привлекательность предприятия.

Пантелеева Татьяна Анатольевна

152

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ:
СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ, ЕГО ФОРМИРУЮЩИЕ

Рассматривается рыночный подход к проблемам конкурентоспособности продукции, акцентирующий внимание на уровне организационно-экономического обеспечения конкурентоспособности предприятия. Получил развитие инструментарий исследования организационно-экономического обеспечения конкурентоспособности продукции, систематизированы и исследованы основные структурные элементы организационно-экономического обеспечения конкурентоспособности продукции.

Юренева Татьяна Гельевна

158

Барина Ольга Игоревна

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

Рыночные условия хозяйствования, а также кризисные тенденции развития мировой и отечественной экономики усиливают внимание менеджмента к организации управленческого учета для повышения эффективности деятельности предприятий. Представлены результаты исследования системы управления и организации управленческого учета в сельскохозяйственных предприятиях Вологодской области, а также выявлены проблемы ее создания.

Математические и инструментальные методы в экономике**Квач Татьяна Геннадьевна**

168

Киричек Галина АнатольевнаЗАДАЧИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ СТАТИСТИЧЕСКОЙ
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ РИСКА

Рассмотрены задачи принятия решений в условиях статистической неопределенности и безопасности риска, алгоритм отбора информативных признаков по методу дискретного разложения Карунена – Лозева для последующей классификации объектов в условиях риска, а также оптимальное правило выбора решения.

Кирьянова Лариса Георгиевна

175

МОДЕЛИ ВРЕМЕННОЙ СТРУКТУРЫ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК

Рассмотрены основные понятия и определения, используемые в теории временной структуры процентных ставок, а также их математическая запись, дается описание одного из четырех классов моделей временной структуры – модели с отсутствием арбитража. Рассмотрена биномиальная модель Хо и Ли.

Матвеева Татьяна Юрьевна

179

СТРАТЕГИЯ ВЫБОРА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ

Рассматриваются методы принятия решения в организационных структурах, анализируются достоинства и недостатки каждого метода. Рассматривается оценка управленческого решения.

Никитенко Татьяна Владимировна

185

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОГРАНИЧЕНИЯ НОРМИРОВАННОЙ СУММЫ СЛУЧАЙНЫХ
ВЕЛИЧИН СНИЗУ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

Пусть X_1, X_2, \dots – последовательность независимых одинаково распределенных случайных величин, для которых

$$MX_1 = 0, \quad MX_1^2 = 1, \quad M|X_1|^{2+p} < \infty$$

для некоторого $p > 0$. Тогда для любого положительного $y < 1$ и почти всех $\omega \in \Omega$ существует

$N_0 = N_0(\omega, y) < \infty$ такое, что неравенство

$$\sum_{i=1}^n X_i(\omega) > \sqrt{2yn \ln \ln n}$$

выполняется хотя бы для одного n из интервала вида

$$N \leq \ln n \leq N + AN^y (\ln N)^{3/2} \ln \ln N,$$

где $N > N_0$, $A > 4\sqrt{\pi y}$.

Точка зрения

Ельчанинов Михаил Семенович

188

МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС:
КУЛЬТУРНО-СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД

Исследуется мировой экономический кризис и процесс нарастания социальной неустойчивости в мировом социуме. Этот процесс существенно осложняется непредвиденными последствиями глобализации массовой культуры, и социальная нестабильность в современном мире рискует приобрести опасный, неконтролируемый характер.

Содержание выпуска на английском языке

194

МАКРОУРОВЕНЬ

Экономическая политика: стратегия и тактика

УДК 33.001.7

Ю. Н. Филатов***Филатов Юрий Николаевич, кандидат экономических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

kaf_evd@tolgas.ru

В. В. Коварда***Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук, доцент**Юго-Западный государственный университет, г. Курск*

kaf_evd@tolgas.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ОСНОВА ПРОГРЕССИВНОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная экономика, структурные преобразования.

Рассмотрены проблемы, определяющие современное состояние российской экономики в условиях глобализации, выявлена значимость качественных структурных изменений экономической системы как необходимого условия перехода к инновационной модели развития.

Объективной закономерностью современного мирового развития является ускорение международного разделения труда, предопределяющее повышение его эффективности. Это обусловлено в немалой степени качественным преобразованием мировой инфраструктуры, которая на сегодня составляет основу всемирных производительных сил, обслуживая экономические потребности всего мирового сообщества. На сегодня сложилась ситуация, когда каждая страна в той или иной мере включена в международные экономические отношения, но эффективность этого участия далеко не равнозначна. С целью обеспечения достойных позиций России на мировом рынке предстоит осуществить целый ряд структурных преобразований в трансформирующейся экономике, соответствующих важнейшим тенденциям мирового развития.

В этой связи следует, во-первых, преодолеть ресурсно-сырьевую направленность российской экономики. Основную долю российского экспорта за 2010 г. составили: минеральные продукты (68,4%), металлы, драгоценные камни и изделия из них (12,8%). Импортируются в РФ машины, оборудование и транспортные средства (44,4% в 2010 г.), продукция химической промышленности, каучук (16,1%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) (15,9%) (рис. 1).

Таким образом, в страну поставляются товары высокой степени переработки с высокой добавленной стоимостью, а вывозятся, напро-

тив, с низкой степенью переработки, что закрепляет положение России в качестве «сырьевого придатка» экономически развитых стран. Подобная ситуация не позволит добиться значительных успехов ни в экономике, ни в социальной сфере, ни в геополитике, а приведет к дальнейшему отставанию в развитии и утрате существующих позиций на мировой арене. В этом случае рассчитывать на стабильность и долгосрочное развитие не приходится.

Достойной альтернативой в этой ситуации для России является переход к реализации стратегии устойчивого развития на основе инноваций.

В настоящее время практически все представители политических кругов и научного сообщества отмечают, что единственный приемлемый путь развития России – переход к инновационной экономике. Причинами, в первую очередь, называются устаревший морально и физически производственный аппарат, неблагоприятные климатические условия, большие инфраструктурные издержки производства, которые, в конечном счете, влияют на издержки производства в целом.

В условиях глобализации и вступления России во Всемирную торговую организацию снимаются барьеры на торговлю, усиливая международную конкуренцию, что делает потребность перестройки сложившейся структуры экономики и переход к производству инновационной продукции важнейшей задачей экономической политики.

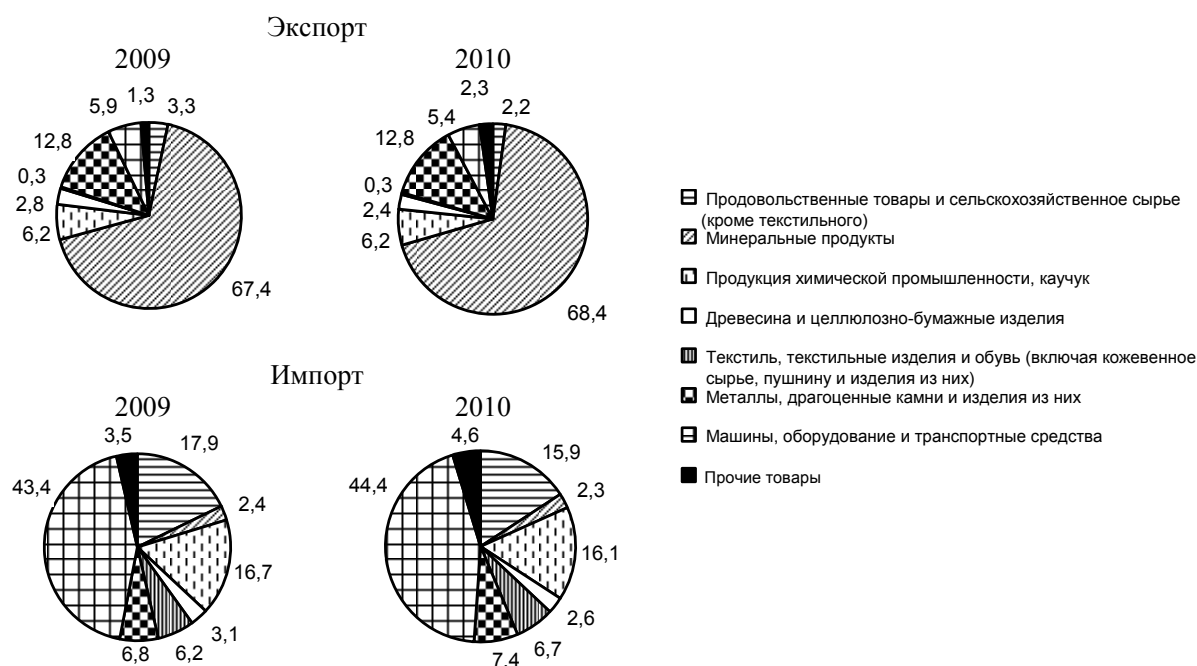


Рис. 1. Товарная структура экспорта и импорта Российской Федерации, %

За годы рыночных преобразований Россия утратила большое количество производств, техника и технология оставшихся (особенно крупных) значительно устарели, в первую очередь

морально. Указанная тенденция продолжается и в настоящее время, о чем свидетельствуют данные табл. 1.

Таблица 1

Ввод в действие основных фондов в Российской Федерации

Годы	Млн руб. (до 1998 г. – млрд руб.)	В % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	В % к 1990 г. (в сопоставимых ценах)
1990	136	96,9	100
1991	176	89,2	89,2
1992	2005	67,2	60,0
1993	15093	70,0	42,0
1994	72350	81,8	34,4
1995	230407	92,7	31,9
1996	334302	85,7	27,3
1997	406472	85,4	23,3
1998	428564	95,0	22,2
1999	597306	106,7	23,7
2000	843378	125,1	29,6
2001	1117655	118,9	35,2
2002	1615063	107,9	38,0
2003	1815658	112,1	42,6
2004	1972112	111,8	47,6
2005	2943686	111,0	52,8
2006	3252436	116,1	61,4
2007	4296411	122,1	74,9
2008	5744847	114,0	85,4
2009	6356223	96,8	82,7

В настоящее время четко определился курс России на активное участие в процессе глобализации. Это подтверждается многими конкретными шагами, самым значимым из которых следует признать вступление в ВТО. Отчасти такая политика диктуется тем, что в

стране не производится необходимого объема многих видов продукции, в том числе высокотехнологичных отраслей. Поэтому отказаться от импорта многих товаров Россия сегодня просто не может. Пока импортный поток «уравновешивается» в основном экспортом га-

за, нефти, ряда других невозполнимых минеральных ресурсов.

Однако в условиях глобализации это может продолжаться весьма ограниченное время. Во-первых, потому что себестоимость минерального сырья в России, как правило, значительно выше, чем в других странах-экспортерах, с которыми в условиях глобализации придется конкурировать. Во-вторых, велики транспортные издержки. В-третьих, в силу экстремальных природных условий велика энергоемкость производимой продукции. В-четвертых, страна переживает инфраструктурный кризис, выход из которого требует огромных вложений в обновление или замену соответствующих основных фондов (трубопроводов, железных дорог, линий передач и т. д.).

В условиях глобализации происходит стремительный рост взаимосвязей, опосредствованных инфраструктурными системами. Это вызывает возрастание нагрузки на инфраструктуру в большей степени, в процессе роста производственного аппарата, обуславливая необходимость опережающего развития обслуживающих систем. Более того, возможности инфраструктурных отраслей должны учитывать не только существующие, но и будущие производственные потребности, что также предполагает опережающий рост инфраструктуры [6].

В этой связи у России остается только одно прогрессивное направление развития – инновационное. Ситуация, когда государство развивается, «копируя» технологии и технику других стран для России, неприемлема. Глобализация предоставляет дополнительные возможности, но и таит в себе новые угрозы. В

странах с низкой стоимостью рабочей силы, незначительными инфраструктурными издержками и благоприятным природным и инвестиционным климатом «копирование» действительно может привести к экономическому росту. Российская ситуация качественно иная – издержки производства и обращения достаточно велики, только стоимость рабочей силы несколько ниже, чем в ЕС, но превышает уровень азиатских стран. Поэтому при прочих равных условиях производство одного и того же изделия в России и, например, Таиланде, Индии или Китае будет иметь разную себестоимость даже с учетом транспортных расходов. Для сохранения своих позиций на мировой арене в нашей стране необходимо развитие производства инновационной продукции с высокой долей добавленной стоимости.

Однако в России, напротив, число организаций, выполняющих исследования и разработки, с каждым годом уменьшается – за период с 2000 г. сокращение составило 15,2%, или 607 организаций. Увеличилось только число опытных заводов почти в 1,5 раза (табл. 2). Это является положительной тенденцией, однако фундаментальные исследования, проводимые в научно-исследовательских, проектных и проектно-конструкторских организациях, не должны подвергаться сокращению. Увеличение числа образовательных учреждений высшего профессионального образования, выполнявших исследования и разработки, на 33% по сравнению с 2000 г. можно признать позитивным только в случае получения прямых заказов от функционирующих предприятий.

Таблица 2

Число организаций, выполнявших исследования и разработки

	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Число организаций всего	4059	4099	3566	3622	3957	3666	3536	3492
в том числе:								
научно-исследовательские организации	2284	2686	2115	2049	2036	1926	1878	1840
конструкторские бюро	548	318	489	482	497	418	377	362
проектные и проектно-изыскательские организации	207	85	61	58	49	42	36	36
опытные заводы	23	33	30	49	60	58	57	47
образовательные учреждения высшего профессионального образования	395	390	406	417	500	503	506	517
научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения в организациях	325	284	231	255	265	239	228	238
прочие	277	303	234	312	550	480	454	452

Вместе с сокращением числа организаций, выполнявших исследования и разработки, уменьшается численность персонала научной сферы деятельности (табл. 3): с 2000 г. на 17%,

или 151189 человек, количество исследователей снизилось на 13,4% и составило 368915 человек в 2010 г.

Таблица 3

Численность персонала, занятого исследованиями и разработками (человек)

	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Численность персонала – всего	1061044	887729	813207	807066	801135	761252	742433	736540
в том числе:								
исследователи	518690	425954	391121	388939	392849	375804	369237	368915
техники	101371	75184	65982	66031	64569	60218	60045	59276
вспомогательный персонал	274925	240506	215555	213579	208052	194769	186995	183713
прочий персонал	166058	146085	140549	138517	135665	130461	126156	124636

В современном мире наблюдаются признаки глубокой диспропорциональности, следствием которой является структурный кризис, эти причины связаны, по мнению многих авторов, с особенностями инновационных процессов. В этой связи С. Ю. Глазьев отмечает происходящее в мире закономерное становление в недрах «современного» (пятого) технологического уклада «нового» (шестого) уклада. В настоящее время у России имеются шансы освоить инновационный потенциал нового технологического уклада (основанного на достижениях нанотехнологии и т. п.). Это является реально возможным вариантом устойчивого развития страны [1].

В. Полтерович отмечает, что основой для понимания механизма кризиса служит «технологическая» теория экономического развития, основоположниками которой были Й. Шумпетер, Н. Кондратьев и С. Кузнец. Согласно их учениям основным мотором экономического развития выступают технологии, а именно «технологии широкого применения» (ТШП). Авторы характеризуют ТШП как технологию, которая допускает многочисленные усовершенствования, имеет различные варианты использования, применима во многих секторах народного хозяйства и способна сочетаться с другими технологиями, существенно повышая их эффективность. Благодаря перечисленным качествам каждая ТШП порождает целое дерево новых технологий, принципиально меняя технологическую структуру народного хозяйства, препятствуя убыванию отдачи факторов производства и поддерживая экономический рост.

Область возможностей каждой ТШП все же ограничена, эффективность порождаемых ею вторичных инноваций постепенно снижается. Чтобы избежать замедления экономического роста, необходимо создать новые ТШП, которые придут на смену старым, либо дополнят их, либо будут существовать с ними. Однако новые ТШП появляются сравнительно редко, если их разработка задерживается, то может наступить стагнация.

Исходя из результатов проведенного анализа, В. Полтерович выдвигает «гипотезу об инновационной паузе». Согласно этой гипотезе кризис 2007 г. возник в результате сочета-

ния двух факторов. Первый из них – существенное снижение эффективности потока технологических инноваций, вызванное тем, что действующие ТШП – компьютеры и Интернет – в основном уже исчерпали свои возможности как мотора экономического роста, а новые ТШП запоздали и пока не готовы взять на себя эту роль. Второй фактор – формирование безоглядной веры в технический прогресс, поддерживаемой длительным предшествующим периодом быстрого развития и биржевыми механизмами [4].

Разделяя принципиальные подходы С. Ю. Глазьева на закономерности развития экономики в условиях глобальных технологических сдвигов, можно сделать вывод, что в условиях современного технико-экономического развития в недрах доминирующего и вступившего ныне в фазу роста «современного» (пятого) – информационного – технологического уклада, «ключевым фактором которого являются микроэлектроника и программное обеспечение», начинает формироваться воспроизводственная структура «нового» (шестого) технологического уклада: «Уже видны ключевые направления его развития: биотехнологии, основанные на достижениях молекулярной биологии и генной инженерии; нанотехнологии; системы искусственного интеллекта; глобальные информационные и интегрированные высокоскоростные транспортные сети... Между пятым и шестым технологическими укладами существует преемственность. Постсоветская Россия, в которой «расширение пятого технологического уклада носит догоняющий и имитационный характер» (ибо происходит на импортной базе), отстает и в отношении становления шестого» [1].

Таким образом, необходимо в кратчайшие сроки перейти к высокотехнологичному производству и сократить период от разработки нового изделия до его лицензирования, патентования и серийного производства. Только так можно достойно конкурировать на мировых рынках, частью которых является Россия (особенно в условиях вступления в ВТО) [3].

Тем более что в России доля предпринимательского сектора в общем объеме затрат на

НИР составляет около 20%. В экономически развитых странах компаниями выполняется основной объем научных исследований и разработок: 65% – в странах ЕС, 71% – в Японии; 75 % – в США [5].

Таким образом, для долгосрочного устойчивого развития России необходим переход к экономике знаний, для этого требуется:

- сократить временной разрыв между фундаментальными исследованиями, проведением НИОКР и переходом к массовому производству;
- обеспечить выполнение экологических требований при создании новых производств и стимулировать внедрение новых, экологически чистых технологий и техники на действующих предприятиях;
- использовать налоговые стимулы расширения производства инновационной продукции и инновационные методы производства;

- модернизировать систему образования и здравоохранения, повысив качество предоставляемых услуг [2];

- развивать внутренний рынок как основу развития отечественного производства;

- усилить контроль за наиболее сложными, в коррупционном значении, сферами деятельности (например, госзакупки);

- усилить контроль за расходами бюджетов разных уровней и внебюджетными фондами;

- проводить мониторинг и корректировку уровня заработной платы по секторам экономики и регионам и ценами на основную продукцию и услуги.

Реализация приведенных мероприятий позволит выйти из перманентного системного кризиса и перейти к стратегии устойчивого инновационного развития России.

Библиографический список

1. Глазьев С. Ю. Перспективы развития российской экономики в условиях глобальной конкуренции (заключительный раздел доклада «Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов» к обсуждению на заседании экономической сессии Отделения общественных наук РАН) // Российский экономический журнал. – 2007. – № 1–2. – С. 3–25.

2. Минакова И. В. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость ресурсов в региональной экономике / И. В. Минакова, В. В. Коварда // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 33 (216). – С. 2–9.

3. Минакова И. В. К проблеме ресурсного обеспечения экономического роста в России / И. В. Минакова, В. В. Коварда // Вестник ИНЖЭКОНА. – 2010. – С. 57–61.

4. Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 4–22.

5. Стратегический ответ России на вызовы нового века / под общ. ред. Л. И. Абалкина. – М. : Экзамен, 2004 – 608 с.

6. Филатов Ю. Н. Проблемы развития инфраструктурных отраслей в условиях формирования инновационной экономики // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика. – 2011. – № 19. – С. 12–15.

7. Данные Федеральной службы государственной статистики. – <http://www.gks.ru>

Yu. N. Filatov*

**Filatov Yuri, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti*
kaf_evd@tolgas.ru

V. V. Covarda*

**Covarda Vladimir, Ph.D. in Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor of Southwest State University, Kursk*
kaf_evd@tolgas.ru

FORMATION OF INNOVATIVE ECONOMICS AS BASIS FOR RUSSIA PROGRESSIVE DEVELOPMENT IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Key words: innovative development, innovative economy, structural changes.

The article considers the problems, which determine the current state of Russian economy in conditions of globalization. The author has revealed the importance of qualitative structural changes in the economic system as a prerequisite for the transition to innovative model of development.

Межгосударственное управление

УДК 338.2; 332.1

Р. М. Шафиев*

**Шафиев Руслан Мустакимович, доктор экономических наук, профессор
Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный институт, г. Москва
rshafiev@rambler.ru*

МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В РАМКАХ СОДРУЖЕСТВА

Ключевые слова: региональное сотрудничество, зона свободной торговли, приоритетные виды предпринимательства, инновационное предпринимательство.

Изложены приоритетные направления стратегии взаимодействия стран-участников СНГ, способствующие повышению уровня инновационной активности государств.

К началу XXI века СНГ не удалось кардинально решить многие жизненно важные задачи, в том числе организацию качественно новых, экономических отношений между суверенными государствами, а также формирование и сохранение общего экономического пространства. В большинстве исследований в области инновационного развития справедливо указывается на значительное отставание государств-участников СНГ от общемировых тенденций. Так, если определять положение государств в вопросах инновационной активности, взяв за показатель «индекс инноваций», характеризующий уровень взаимодействия науки и бизнеса, скорость внедрения научных разработок в экономику, то мировыми лидерами являются США, Тайвань, Финляндия, Швеция, Япония. Государства-участники СНГ по этому показателю находятся в третьем десятке.

Характерен показатель доли ВВП, которая направляется на научные исследования. В США он составляет 2,1 %, в Швеции – 3,6 %, в Финляндии – 3,4 %. Япония по этому показателю стоит на 4-м месте в мире, Германия – на 9-м, Франция – на 10-м, Великобритания – на 18-м. Следует отметить, что в последние 15 лет в странах с развитой экономикой общепринятая цифра, характеризующая долю ВВП на затраты на науку, колеблется в пределах 2,5–3%. Противоположная ситуация складывается в государствах постсоветского пространства. За годы рыночных реформ этот показатель в среднем снизился до 0,3–0,4 % ВВП и сравним только с показателем в отдельных странах третьего мира. По оценкам восприимчивости предприятий промышленности к инновационным процессам, характеризующейся долей активных предприятий, в России доля инновационно активных предприятий составляет примерно 7,7%, тогда как в США средний показа-

тель инновационной активности – около 30%. Для сравнения: данный показатель в Республике Беларусь в 2010 году составил 13,9%. Оценка доли успешных инновационных проектов из общего числа запущенных в работу в «европейском блоке» за счет роста капитализации объектов интеллектуальной собственности и повышения эффективности регулирования предпринимательской деятельности дает следующие результаты: в 2004 году не менее 78% общего числа инновационных проектов «европейского блока» доведены до коммерческих продуктов и полностью соответствуют требованиям стандартов рынка, в 2005 году – не менее 89%, а в 2010 году – до 94%.

К сожалению, для Содружества Независимых Государств такие результаты пока недостижимы. Для этой группы государств процент успешных проектов пока не превышает 4%. Именно это обстоятельство беспокоит бизнес, который не торопится вкладывать свои деньги в подобные проекты.

Данные тенденции свидетельствуют об отставании государств-участников СНГ в развитии базовых показателей инновационной экономики.

В то же время геоэкономические особенности стран – бывших республик СССР, культурная общность их народов и другие социально-экономические и природные особенности дают Содружеству возможность интенсивного развития и углубления экономической интеграции на общем экономическом пространстве.

Организационно-правовое оформление экономического объединения государств-участников СНГ полностью вписывается в концепцию разносторонней и разноуровневой интеграции и ни в коей мере не противоречит перспективам развития сотрудничества в рамках СНГ.

Более того, в рамках СНГ возможна апробация форм и методов экономического взаимодействия, которые затем можно будет применять и на более широком поле. Являясь открытым объединением, евразийское экономическое сообщество готово и способно сыграть роль катализатора и локомотива интеграционных процессов на экономическом пространстве двух континентов – Европы и Азии, что открывает еще большие просторы для ведения международного бизнеса.

При эффективном развитии интеграции в рамках СНГ международный бизнес может способствовать более быстрому преодолению бедности и экономического отставания во всех странах-участницах, а также достойное позиционирование СНГ в мировом сообществе и мировой экономике.

В современном высококонкурентном мире элементы общности, связывающие страны СНГ, – ценное преимущество. Сложение природных, технологических, интеллектуальных и трудовых ресурсов, производственная кооперация, совместное использование транспортных коммуникаций, объединение рынков может помочь Содружеству успешнее решать задачи модернизации и занять достойное место в глобальной экономической и политической системе.

Данная стратегия должна предусматривать принятие концептуальных мер по укреплению научно-технического потенциала, развитие вертикальной и горизонтальной координации инновационной деятельности в СНГ и создание *единого евразийского исследовательского и инновационного пространства* с учетом реалий расширения ЕС (Восточная Европа).

Кроме того, повышенное внимание в рамках СНГ Россия традиционно уделяет гуманитарному сотрудничеству, совместным усилиям по борьбе с трансграничной преступностью, наркотрафиком, терроризмом, другими современными вызовами и угрозами. Работа по всем этим направлениям осуществляется на основе соответствующих планов средне- и долгосрочного характера.

Указанные задачи нашли отражение в приоритетах деятельности ЕврАзЭС и ОДКБ. В частности, имеется в виду развернувшееся практическое взаимодействие по преодолению негативных последствий финансово-экономического кризиса, создание Антикризисного фонда и Центра высоких технологий ЕврАзЭС, реализация мероприятий в рамках Года науки и инноваций в СНГ, формирование Коллективных сил оперативного реагирования ОДКБ.

Россия в этой работе играет ключевую роль, в том числе в качестве крупнейшего донора.

В рамках разработки коллективных антикризисных мер государства Содружества создали в СНГ постоянно действующий институт – Совещание министров финансов.

Тем не менее опыт более чем 15-летней деятельности СНГ демонстрирует вялость интеграции на пространстве СНГ, что в значительной мере определяется слабо выраженным рыночным характером этого процесса, чрезмерной ориентацией на развитие межгосударственных связей. При этом оперативные задачи кооперационных связей между производителями, торговыми объединениями, предпринимательскими структурами часто решаются не самими хозяйственными субъектами рынка, а различными министерствами и ведомствами. Такое положение дел должно быть пересмотрено. Реальная интеграция национальных хозяйств рыночного типа может успешно продвигаться лишь на основе прямых хозяйственных связей предприятий и организаций различных стран.

Стремление к такому взаимодействию предпринимательских структур сегодня наблюдается в России и ряде других стран СНГ. Как показывает анализ, формы такого сотрудничества могут быть самыми разными. Это производственные, финансовые и торговые объединения типа холдинговых компаний, совместные предприятия, финансово-промышленные группы, консорциумы, которые включают в свой состав предприятия из разных стран. Либерализация интеграционного процесса также будет способствовать активизации взаимодействия средних и малых предприятий.

В этих условиях особое значение приобретают так называемые *транснациональные корпорации*, т. е. фирмы, имеющие свои хозяйственные подразделения в двух и более странах и управляющие этими подразделениями из центра на основе проведения согласованной политики для достижения наивысшего результата. Они то и способны стать локомотивом интеграционного процесса. Благоприятные условия для создания транснациональной корпорации (далее по тексту – ТНК) имеются и в таких сегментах экономики, как энергетика, ракетостроение, судостроение, станкостроение. Они могут найти применение также в добывающих отраслях, химической промышленности и металлургии. Множество предприятий этих сфер народного хозяйства из-за разрыва кооперационных связей бездействуют или в лучшем случае имеют малые объемы произ-

водства, и объединение их в ТНК придало бы им новое дыхание.

Как показывает практика, для подобного соглашения в производственном плане каких-либо существенных препятствий нет. Но барьером является нехватка финансовых ресурсов. Для решения этого вопроса в состав ТНК следовало бы создавать инвестиционные институты, привлечь внешние ресурсы.

На начальном этапе становление и развитие ТНК во многом должно быть связано с государственной поддержкой, выделением бюджетных средств. Это тем более оправдано, что ТНК, как правило, образуются на базе межправительственных соглашений, хотя в перспективе их следовало бы создавать на основе прямых соглашений участников или механизмов частно-государственного партнерства, поскольку такой тип объединения в большей мере соответствует рыночной природе транснациональных компаний. Но для этого необходимо решить комплекс экономико-правовых и организационных вопросов, в том числе о статусе ТНК как консолидированном налогоплательщике, льготах для инвесторов, механизме ценообразования и платежно-расчетных отношений.

Отбор соответствующих стран СНГ для создания дочерних предприятий и филиалов возможен путем выделения номенклатуры и объемов, том числе:

1) продукции производственных предприятий, поставляемой в страны СНГ и получаемой от них;

2) кооперированных поставок;

3) продукции, поставляемой странам СНГ по межгосударственным соглашениям и получаемой предприятиями из этих стран;

4) продукции, взаимные поставки которой осуществляются на основе свободной торговли.

Открытие в странах СНГ дочерних торговых предприятий может способствовать расширению продажи товаров, нуждающихся в активном сбыте, решить проблемы своевременных и полных поставок по договорам и беспрепятственных расчетов за поставленные товары.

По продукции производственно-технического назначения целесообразна организация ТНК по машиностроительной продукции, а также по продукции преимущественно сложного ассортимента. При этом необходимо учитывать объемы ресурсов, реализуемые в соответствующих странах СНГ, для определения рентабельности отделений.

Справка: в ООН разработаны документы, регулирующие весь комплекс отношений между правительствами и ТНК. В них предусмат-

ривается создание глобального механизма, который будет открытым для всех государств, т. е. своеобразный комплекс поведения. Он предусматривает, в частности, принципы, цели и задачи ТНК:

- полное уважение национального суверенитета;

- неотъемлемый суверенитет государств над их природными ресурсами, материальными ценностями и экономической деятельностью;

- невмешательство во внутренние и межправительственные отношения;

- права государства на регулирование и контролирование деятельности ТНК, участие в распределении прибыли и национализацию иностранной собственности, находящейся на его территории;

- использование международного права, защита законной деятельности и принципа справедливого режима. Национальный режим будет предоставляться ТНК, только если они соответствуют национальным экономическим целям и планам в области развития.

Деятельность ТНК в формате СНГ уже предполагает сотрудничество интеграционных союзов. Надо в этой связи отметить, что сформировавшиеся в конце прошлого столетия межстрановые интеграционные объединения на региональных экономических пространствах пяти континентов мира продолжают развиваться и укреплять свои политические и экономические позиции в XXI веке.

По мере количественного и качественного роста межстрановых интеграционных объединений будет расти и их роль в новой глобальной экономике текущего столетия. Главными стратегическими задачами существующих интеграционных союзов в современных условиях становятся:

- во-первых, обеспечение устойчивого экономического развития стран, входящих в состав каждого союза. Это создается путем организации более рационального использования экономических ресурсов и создания более благоприятных условий для ведения хозяйственной деятельности в рамках единого хозяйственного комплекса;

- во-вторых, участие в межинтеграционном экономическом сотрудничестве с другими межстрановыми союзами в условиях глобализации и постоянной готовности к реагированию на ее вызовы;

- в-третьих, формирование и защита справедливого мирового экономического порядка в условиях соблюдения норм международного права, недопущения применения военной силы

при урегулировании конфликтных экономических проблем и разрешения спорных вопросов путем мирных переговоров на благо народов всех стран мира без какой-либо дискриминации.

Надлежащее выполнение перечисленных выше задач – в этом перспектива роста роли и значения межстрановых интеграционных союзов (к каковым относится и СНГ) в эпоху глобализации мировой экономики.

Справка: Правовой базой для развития экономических интеграционных связей в рамках СНГ стал Договор о создании Экономического союза, подписанный 24 сентября 1993 г. Договор символизировал осознание необходимости интеграционного взаимодействия, потребности сделать приоритетными экономические аспекты интеграции, получить реальные результаты, взаимные выгоды от тесного межгосударственного сотрудничества. Договором было предусмотрено поэтапное углубление интеграции путем создания зоны свободной торговли, таможенного союза, общего рынка товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, валютного союза, что несомненно открывало широкие просторы для развития международного бизнеса. Для реального функционирования Экономического союза нужны конструктивные решения, обоснованная концепция его строительства, которая была определена в Перспективном плане интеграционного развития СНГ, принятом 21 октября 1994 г. В этом Плане предусматривалось восстановление прежних хозяйственных связей, а также формирование таможенного и платежного союза.

Высшими органами СНГ являются Совет глав государств (СГГ) и Совет глав правительств государств-участников. СГП координирует сотрудничество органов исполнительной власти в экономической, социальной и иных сферах общих интересов. СГП проводит четыре заседания в год, СГГ – два. Председательство в СГГ и СГП, как и в других уставных органах Содружества, осуществляется поочередно в порядке русского алфавита названий государств-участников на срок не более года, при этом предшествующий и последующий председатели являются сопредседателями действующего председателя.

В итоге – многовекторная сетевая дипломатия, когда государства действуют сообща, на основе совпадающих интересов, становится основным методом ведения дел в международных отношениях. Необходим отход от постулата «если не с нами, то против нас». Содружество может и должно будет сотрудни-

чать со всеми государствами, кто к этому готов. Пути решения проблем надо искать на коллективной основе.

На смену приходит прагматичный подход, ориентированный прежде всего на обеспечение национальных, экономических и других интересов во взаимоотношениях с ближайшими соседями. Он нашел отражение в Концепции дальнейшего развития СНГ, одобренной вместе с Планом основных мероприятий по ее реализации на душанбинском заседании Совета глав государств в октябре 2007 года. Концепция закрепила поддержанное российской стороной видение Содружества как многопрофильной региональной организации, обладающей интеграционным потенциалом и дающей возможность государствам СНГ избирательно подходить к своему участию в форматах и сферах коллективного сотрудничества. В качестве долгосрочной цели СНГ провозглашено формирование интегрированного экономического и политического объединения заинтересованных государств, обеспечивающего эффективное развитие каждого его участника.

Повышение регионального уровня управления глобальными процессами становится ключевым элементом современной системы международных отношений.

Региональная интеграция стала объективной тенденцией современного развития, глобальным процессом, обусловленным базовыми интересами участвующих в нем стран, их народов. В мире уже не осталось регионов, где не развивались бы процессы интеграции. Все более актуальным становится вопрос межрегионального взаимодействия. СНГ, которое, равно как и другие интеграционные структуры на постсоветском пространстве, по многим вопросам активно взаимодействует с другими региональными объединениями как на Западе, так и на Востоке.

Работа по совершенствованию Содружества ведется постоянно. Введен институт национальных координаторов по делам СНГ. В России этот пост занимает первый вице-премьер правительства И. И. Шувалов. Действует Экономический суд СНГ. В 2008 году было принято специальное положение о председательстве в Содружестве, которое существенно расширило его функции и повысило роль в работе организации. Существующая сегодня гибкость модели сотрудничества и разноплановость решаемых задач позволяют сохранять взаимодействие всех государств Содружества по широкому кругу вопросов.

На практике осуществляется принцип так называемой подвижной геометрии, когда го-

сударства сами решают, в каких проектах им участвовать, а в каких нет. СНГ, как организация с самым широким составом участников на постсоветском пространстве, во многом определяет приоритетные направления межгосударственного взаимодействия.

Среди приоритетных направлений – завершение формирования и функционирование зоны свободной торговли в рамках СНГ в соответствии с нормами и правилами ВТО, формирование предпосылок для образования общего экономического пространства, создание эффективных механизмов валютно-финансового сотрудничества. При этом экономическая составляющая хотя и ключевая но, разумеется, не единственная во взаимоотношениях между государствами, входящими в состав Содружества.

Проводится работа по модернизации экономики государств-участников Содружества. Создание инноваций и новых инновационных технологий – один из этапов инновационного развития экономики; не менее важным является формирование межгосударственной инновационной системы с мотивационным механизмом коммерческой реализации результатов научно-технической деятельности. В связи с этим особо важными из всего комплекса организационно-экономических проблем инновационного развития экономики государств-участников СНГ являются проблемы системного развития научно-технического комплекса участников Содружества. Такой формат развития невозможно без разработки межгосударственной стратегии инновационного развития.

Тема инновационного развития наряду с повышением качества экономического взаимодействия в рамках СНГ является одним из приоритетов в Содружестве. Подготовлен проект Межгосударственной целевой программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года.

Программа ориентирована на основательный пересмотр сложившихся механизмов взаимодействия и выход на новый этап интеграционных процессов, который обеспечит переход от разовых (целевых) мероприятий к комплексному инновационному сотрудничеству стран Содружества.

И в рамках такой интегрированной инновационной системы страны Содружества смогут реализовывать не только межгосударственные целевые программы и подпрограммы, но и собственные федеральные (национальные) целевые программы и аналогичные им программы в странах Содружества, а также инновационные проекты и мероприятия иных форматов

по основным приоритетам технологического развития. Это позволит охватить весь инновационный цикл, начиная от поисковых и прикладных исследований в интересах различных отраслей экономики и бизнеса, заканчивая трансфером технологий и полномасштабными инновационными проектами по выводу на рынок новых продуктов, услуг и образцов.

Более того, предлагаемый формат Программы гармонизируется с рамочными программами Европейского Союза и аналогичными мероприятиями стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Россия должна быть окружена дружественными государствами, отношения с ними должны выстраиваться на основе равноправия, взаимной выгоды, уважения и учета интересов друг друга. Это цивилизованный, принятый в мире подход, полностью соответствующий существующим реалиям. Он исключает потребительство в отношении друг друга. И это нормально с учетом соотношения экономических потенциалов. В настоящее время ведется разработка Национальной программы по оказанию содействия международному развитию, ориентированной в основном на территорию Содружества.

В этой связи, естественно, необходимо внести изменения в законодательства стран СНГ в области инновационного сотрудничества и интеграционного развития.

Именно поэтому России следует последовательно вести линию на утверждение рыночных принципов как условие развития подлинно равноправных взаимоотношений и современных форм региональной интеграции.

Экономические связи, действительно, становятся более прагматичными. Это справедливо для всего комплекса интеграционного взаимодействия со странами СНГ.

Имеющиеся нормативные правовые акты по инновационной политике, а также проекты таких документов грешат тем, что они в большей части состоят из абстрактных обобщений, общих формулировок, не позволяющих на своей основе развивать инициативу в приоритетных видах деятельности.

Инновации приобретают стратегическое значение для повышения конкурентоспособности устойчивого роста национальных экономик. В этой связи для стран СНГ, вступивших на инновационный путь развития, совершенно необходимо функционирование эффективных национальных инновационных систем. Мировой финансово-экономический кризис лишь подтвердил актуальность стоящих перед

Россией, Белоруссией и Казахстаном задач в научно-инновационной сфере.

Первоочередными задачами в этой области являются:

- повышение эффективности деятельности органов отраслевого сотрудничества в инновационной сфере (создание Координационного Совета СНГ руководителей органов по науке и инновациям);

- практическое применение сформированной за время существования СНГ нормативно-правовой базы и разработка новых законодательных актов, стимулирующих развитие национальных экономик на инновационной основе;

- создание механизмов финансирования межгосударственных инновационных программ и проектов.

В целях повышения конкретности законодательства Содружества в сфере инноватики представляется целесообразным разделить меры совместной поддержки инновационной деятельности на *вспомогательные и основные*.

К *вспомогательным* мерам нужно отнести устранение имеющихся в национальных законодательствах погрешностей и недоработок, мешающих инновационному предпринимательству, а также недопущение появления новых препятствий такого рода.

Так, например, необходимо радикально упростить процедуру предоставления необлагаемых налогами грантов на научные исследования, а также приравнять национальных грантодателей к иностранным в части предоставления экономических льгот, облегчить налогообложение ввозимого на территорию СНГ оборудования для научных исследований и т. д.

Перспективным направлением в области институционального развития инновационной деятельности государств-участников СНГ может послужить создание на их территории свободных экономических зон для освоения производства наукоемкой высокотехнологичной продукции.

К *основным* мерам государственной поддержки инновационной деятельности следует отнести предоставление решающих экономических преимуществ тем, кто занимается в СНГ видами инновационного предпринимательства, составляющими основу будущего технологического уклада в экономике.

Стержнем этих мер мог бы стать общий для Содружества закон «О государственной поддержке приоритетных видов предпринимательства», смысл которого состоит в установлении следующих трех основных положений.

1. Прежде всего данным законом предлагается ввести в национальное законодательство понятие «приоритетный вид предпринимательства». Перечень приоритетных видов предпринимательства представляется целесообразным утверждать вместе с принятием бюджета СНГ.

Таким образом, будет обеспечена конкретность, оперативность и своевременность оказания государственной поддержки.

2. Другим положением, предлагаемым в качестве основы упомянутого закона, является не требующее дополнительного разрешения от государственных органов предоставление экономических преимуществ тем, кто занимается приоритетными видами предпринимательства.

Эти экономические льготы могли бы состоять в радикальном снижении налога на прибыль, освобождении от уплаты налога на добавленную стоимость, а также в сокращении срока амортизации оборудования и основных фондов.

При этом льготы, предоставляемые юридическим лицам, должны распространяться только на ту часть их предпринимательской деятельности, которая послужила основанием для предоставления этих льгот.

3. Ключевым положением предлагаемого к разработке законопроекта является механизм проверки того, действительно ли то или иное юридическое лицо занимается заявленным им приоритетным видом предпринимательства.

Как представляется, проверка соответствия реальной деятельности юридического лица заявленному им занятию приоритетным видом предпринимательства должна осуществляться национальными налоговыми органами. Причем такие проверки должны проходить не чаще одного раза в год.

Порядок же проведения таких проверок и ответственность за неправомерное получение льгот, предусмотренных для приоритетных видов предпринимательства, уже есть в российском законодательстве, поскольку такие действия квалифицируются им как умышленная неполная уплата сумм налога.

Также представляется крайне своевременным законодательное обеспечение государственной поддержки в зоне Содружества технологического трансфера и инновационного предпринимательства, включая поддержку за счет бюджетов всех уровней инфраструктуры бизнеса, стимулирование развития венчурного инвестирования, лизинга, кредитования и страхования рисков при экспорте наукоемких проектов, подготовки специалистов по инновационному менеджменту. Этого требует конъюнк-

тура современного рынка. В этой связи представляется целесообразным формирование в рамках межгосударственного инновационного пространства СНГ единого регионального рынка nanoиндустрии, что будет способствовать сохранению и развитию наукоемких отраслей экономики, реализации научно-технических и образовательных потенциалов государств-участников СНГ.

Современный этап социально-экономического развития общества вообще характеризуется наличием огромных объемов накопленных знаний. Новые решения, полученные в рамках бизнеса, могут быть воплощены в реальные технологии. Но далеко не всякая идея находит применение в нужном направлении и в требуемых масштабах. Многие плодотворные решения вообще не используются, зачастую же насильно внедряются идеи бесперспективные. Все это приводит к распылению сил, средств и времени. Отсюда – острая необходимость в управлении внедрением инновациями. Ускоряющийся процесс их появления выявляет противоречия между «старой» и «новой» экономикой, между нарождающимися технологиями и уровнем подготовки персонала.

Это требует, в свою очередь, изучения влияния инноваций на все элементы социально-экономической системы. Возникает необходимость управления социальными, образовательными и психологическими аспектами инноваций. В определенной степени это, конечно, свидетельствует о наличии на пространстве СНГ пока еще сильной системы образования и квалифицированных педагогов.

С другой стороны, это повод серьезно задуматься, почему талантливые выпускники, квалифицированные специалисты и ученые не могут найти применение своим способностям на постсоветском пространстве. Эта ситуация наблюдается не только в России, но и в Азербайджане, Армении, Грузии, Украине и т. д.

Главная проблема здесь заключается не только в деньгах. В последние годы государства выделяют значительные суммы на развитие науки и образования. Важное значение имеют развитие научно-образовательной инфраструктуры, интеграция фундаментальной науки с предприятиями государственного и частного секторов, внедрение современных технологий и научных разработок в производство. Как только эти вопросы будут решены на приемлемом уровне, число людей, уезжающих на работу за границу, будет значительно меньше, повысится их востребованность.

Для дальнейшего развития и совершенствования системы подготовки кадров для инно-

вационного предпринимательства можно предложить определить в качестве приоритетных следующие направления реализации государственной стратегии развития инновационной деятельности в рамках СНГ:

- выделение подготовки кадров для инновационного предпринимательства в одно из основных направлений программ поддержки инновационного предпринимательства всех уровней (странового, регионального, муниципального);

- разработка и обеспечение финансирования из бюджета Содружества системы мер, направленных на всю систему дополнительного профессионального образования, обеспечивающую переподготовку и повышение квалификации специалистов для сферы инновационного предпринимательства;

- обеспечение взаимодействия государственных и негосударственных структур, координации российских и международных программ в сфере подготовки кадров для инновационного предпринимательства в СНГ;

- осуществление целевого финансирования из средств Межгосударственной целевой программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года (МЦП) на конкурсной основе исследований. Оно должно быть направлено на обобщение и анализ практического опыта, накопленного учреждениями делового образования в сфере подготовки кадров для инновационного предпринимательства, отбор и поддержку лучших образовательных и учебных программ и методических разработок;

- осуществление финансовой и организационной поддержки разработки учебно-методической литературы, методического и информационного обеспечения подготовки предпринимателей и консультационного сопровождения их деятельности;

- развитие системы подготовки научных и инженерных кадров и специалистов в области менеджмента инноваций и управления интеллектуальной собственностью. Разработка единых требований к научным и инженерно-техническим кадрам, организаторам производства и техническому персоналу, а также образовательных стандартов для профессиональной подготовки, повышения квалификации и аттестации специалистов в области инновационной деятельности и передачи технологий;

- построение и обеспечение функционирования многоуровневой системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов для сферы инновационного предпринимательства, в том числе преподавателей,

консультантов, работников государственных и негосударственных структур, обеспечивающих реализацию государственной политики в сфере поддержки инновационного предпринимательства в странах СНГ;

- реализация мер по обеспечению доступности для широких слоев населения СНГ обучения основам предпринимательской деятельности, уделив при этом особое внимание подготовке молодежи к предпринимательству;

- развитие дистанционных и электронных технологий подготовки граждан Содружества к предпринимательской деятельности;

- развитие системы профессионально-общественной аккредитации в рамках СНГ образовательных и учебных программ подготовки к предпринимательской деятельности;

- разработка и утверждение международного образовательного стандарта по специальности «Руководитель инновационного предприятия»;

- разработка системы мер, направленных на стимулирование повышения квалификации специалистов, занятых в сфере инновационного малого предпринимательства, в том числе путем создания для них системы льготного кредитования для оплаты образовательных услуг, увеличения процента от средств, направляемых на повышение квалификации работников и относимых на себестоимость продукции предприятий.

Решение этих задач должно обеспечить качественный рост глобальной конкурентоспособности национальных экономик стран Содружества, повышение эффективности производства в Содружестве инновационных, высокотехнологичных, наукоемких услуг и товаров, повышение качества жизни населения государств-участников СНГ с приближением к социальным стандартам развитых стран.

R. M. Shafiev*

**Shafiev Ruslan, Doctor of Economic sciences, Professor of Russian Market Research Institute, Moscow
rshafiev@rambler.ru*

INTERREGIONAL ECONOMIC COOPERATION

Key words: regional cooperation, free trade zone, business priorities, innovative business.

The author presents priorities for the strategy of the CIS members' interaction, aimed at promoting the innovative activity of the states.

© Шафиев Р. М., 2012

Международный опыт

УДК 378.018.4

А. А. Нечитайло*

**Нечитайло Александр Анатольевич, доктор экономических наук, профессор Самарский государственный аэрокосмический университет им. академика С. П. Королева, г. Самара*

ip.ssau@mail.ru

С. А. Нечитайло*

**Нечитайло Сергей Александрович, соискатель Самарский государственный аэрокосмический университет им. академика С. П. Королева, г. Самара*

ip.ssau@mail.ru

ОПЫТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ УСЛУГ НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ РЫНКЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Ключевые слова: образовательная франшиза, франчайзер, франчайзи, зарубежные вузы, договор образовательного франчайзинга, эффективные образовательные сети.

Описаны примеры применения системы франчайзинга в образовании в зарубежных странах, дано определение понятию образовательный франчайзинг, приведены специфики заключения образовательного франчайзингового договора. Дан обзор результатов применения образовательного франчайзинга в США, Германии, Великобритании и Казахстане.

Применительно к образованию франчайзинг представляет собой специальное соглашение, в рамках которого образовательная организация (франчайзи) по заданию учебного заведения (франчайзера) предоставляет образовательные услуги студентам (абитуриентам) в виде базовых программ профессиональной подготовки или, например, программ подготовки в вуз по квалификационным экзаменам. Такие программы являются интеллектуальной собственностью и одновременно объектом авторского права высшего учебного заведения (франчайзера).

При рассмотрении образовательного франчайзинга особого внимания заслуживает сущность и практика использования данного инструмента в западных странах, поскольку отечественный опыт коммерческого использования интеллектуальных продуктов в образовании имеет пока весьма незначительный период. Кроме того, отдельные трудности составляет и терминология в данной сфере.

Как отмечает Р. Бальди [1], трудности в выработке определения франчайзинга в образовании обусловлены очень широкой гаммой различных форм, в которых он реализуется на практике, и его особенностями, проявляющимися в каждой отдельной стране. Если рассматривать практику применения франчайзинга в учебных заведениях Великобритании, то следует отметить, что изначально термин «образовательный франчайзинг» использовался достаточно широко, охватывая ряд аспектов

сотрудничества институтов дальнейшего (под «дальнейшим» образованием понимается специализированное образование в колледже – после школы и перед поступлением в университет) и высшего образования, включая аккредитацию и совместные курсы. Нынешнее общее определение термина более конкретно используется для описания преподавания курса или его частей в учебном заведении, отличном от того образовательного центра, где этот курс был разработан и утвержден. Договор коммерческой концессии является основным компонентом франчайзинговой операции, представляющим соглашение между правообладателем (франчайзером) и пользователем (франчайзи). Необходимо указать на такой важный системообразующий признак договора коммерческой концессии, как комплексность передаваемых исключительных прав. Исключительные права передаются не сами по себе, а как единый объект, служащий для достижения цели договора коммерческой концессии.

Составным элементом договора коммерческой концессии является гарантия качества образовательных услуг. Качество образования подлежит обязательной независимой оценке, и нередко образовательные организации в целях подтверждения необходимого его уровня прибегают к услугам специализированных организаций, имеющих статус международного эксперта. Ряд таких институтов оказывает активную помощь образовательным организаци-

ям. Так, например, в помощь вузам, предлагающим свои образовательные продукты, создана Международная организация GATE (Global Alliance for Transnational Education) [2], оказывающая помощь в экспертизе и оценке применяемых учебных курсов. Другим звеном в оценке качества образовательных услуг является наличие необходимых условий и базы для их оказания у потенциального пользователя.

При использовании договоров коммерческой концессии следует получить подтверждение возможности вуза-франчайзера предоставить услуги требуемого качества, а также иметь систему его постоянного контроля. Поэтому основной обязанностью правообладателя (франчайзера) по договору коммерческой концессии в образовательной сфере является также необходимость обучения и повышения квалификации персонала.

В настоящее время практика образовательного франчайзинга широко представлена в западных странах, прежде всего в Великобритании и США. Экономический эффект от использования разработок в различных сферах и направлениях образовательной деятельности весьма ощутим.

Достаточно сказать, что в Германии образовательные продукты и услуги занимают четвертое место в списке наиболее крупных сфер франчайзинга по числу задействованных франчайзи [3]. В западных странах преподавательский состав учебных заведений приветствует франчайзинг как средство, обеспечивающее более масштабное и более быстрое удовлетворение местных нужд [4]. Франчайзинг обеспечивает приближение образования к потребителю, сокращая расходы на образование и барьеры к получению знаний.

Изучение британского образовательного франчайзинга показывает, что франчайзинг в образовании имеет ряд характерных черт, среди которых:

- передача опробованной системы обучения и ведения бизнеса;
- использование договора коммерческой концессии как способа передачи системы обучения;
- установление франчайзером (правообладателем) стандартов образовательной программы;
- строгий контроль за качеством образовательного процесса;
- проведение совместных систематических программ по повышению квалификации преподавательского состава;
- включение в учебное расписание колледжей университетских предметов с четкой

ориентацией на высшее университетское образование;

- использование средств расширения и расширения доступа к высшему университетскому образованию;
- прямое взаимодействие университетов, колледжей и школ в соответствии с местными муниципальными нуждами;
- акцент на гарантии качества учебного курса, признание его статуса и академической полноценности;
- гибкость в составлении расписания и способов преподавания с учетом интересов студентов.

В российских условиях такой вид договорных отношений в деятельности образовательных организаций, особенно высшего образования, развит слабо, хотя в рамках обеспечения академической мобильности способствует международному студенческому обмену. Дальнейшее расширение такой практики будет соответствовать положениям Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС) 1994 г., регулирующим также и экспорт услуг высшего образования и в целом способствовать развитию образовательного франчайзинга в России.

Образовательный франчайзинг нашел пока свое применение в России благодаря внедрению методов дистанционного обучения как нового направления развития системы образования. В России имеется несколько десятков образовательных учреждений, реализующих дистанционные технологии обучения (МЭСИ, ЛИНК, СГУ, МГИУ и многие другие).

Учебный процесс для студентов, обучающихся по дистанционным технологиям, организуется через систему региональных учебных центров, в основе которой заложены принципы образовательного франчайзинга.

В начале 90-х годов наибольшее распространение получили импортируемые образовательные франшизы. Ряд российских вузов в рамках образовательного франчайзинга предлагали программы английских, американских и французских образовательных организаций. Так, в 1993 г. Международный институт менеджмента (ЛИНК) получил право на реализацию британских образовательных программ Открытого университета. Институт адаптировал к российским условиям технологию и программы дистанционного обучения, а также подготовил преподавателей, способных применять активные методы обучения. Затем была создана сеть из 80 учебных центров по всей России, благодаря чему по этим программам более 25 тыс. специалистов смогли повысить свою квалификацию [7]. Зарубежная практика

в этом вопросе может быть с успехом заимствована и переложена на российскую почву. Применительно к российским условиям франчайзинг в образовании представляет собой совместную деятельность учебных заведений по формированию предложений, производству (оказанию) и продвижению образовательных и сопутствующих им услуг и продуктов на рынок. При этом услуги должны соответствовать лицензиям образовательных учреждений на право образовательной деятельности. Исходя из этого, франшизой является комплекс исключительных прав по реализации образовательных услуг под фирменным наименованием и (или) коммерческим обозначением, товарным знаком (брендом) правообладателя на определенных условиях.

Сущность образовательного франчайзинга заключается в том, что между учебными заведениями заключается договор коммерческой концессии, в котором оговариваются основные условия сотрудничества. Это, как правило, права и обязанности сторон, финансовые договоренности, срок действия договора и т. д. Обучение учащихся, зачисленных в качестве слушателей (студентов) в заведения правообладателя, проводится по учебным планам и программам правообладателя силами сертифицированных, т. е. допущенных правообладателем к учебным занятиям, тьюторов. Благодаря договору коммерческой концессии региональные учебные заведения, даже не получив комплекс исключительных прав на образовательные услуги в полном объеме, способны предложить учащимся более широкий спектр высококлассных программ, которые они сами не были бы способны реализовать. При этом всегда должно быть четко указано, кому принадлежат эти исключительные права. В образовательную франшизу включены: правила формирования контингента абитуриентов, правила организации приема обучающихся, правила организации учебного процесса (передачи, усвоения и контроля знаний), учебно-методическая литература, видеокурсы, мультимедийные курсы, CD-курсы, система оценок, формы и порядок проведения промежуточной аттестации.

Правообладателем является учебное заведение, осуществляющее административную, учебно-методическую, информационную, техническую и правовую координацию образовательных структур пользователя. К обязанностям правообладателя по договору коммерческой концессии в сфере образования необходимо, на наш взгляд, отнести:

- оказание пользователю содействия в организации учебного процесса;

- выдачу пользователю предусмотренных договором лицензий и проведение аккредитации образовательных программ;

- передачу пользователю издаваемых учебных материалов;

- оказание пользователю содействия в учебно-методической работе, подготовке преподавателей и тьюторов (преподавателей-консультантов), их аттестации;

- контроль качества образовательных услуг, оказываемых пользователем на основании договора коммерческой концессии;

- осуществление регистрации студентов и слушателей;

- проведение промежуточной и итоговой аттестации;

- выдачу документов об образовании.

Пользователями являются самостоятельные образовательные учреждения, заключившие договор коммерческой концессии, которые согласно договору коммерческой концессии обязаны:

- использовать при осуществлении образовательной деятельности комплекс исключительных прав по реализации образовательных услуг под фирменным наименованием и (или) коммерческим обозначением правообладателя указанным в договоре образом;

- обеспечивать соответствие качества образовательных услуг качеству аналогичных услуг, оказываемых непосредственно правообладателем;

- курировать все вопросы, касающиеся набора слушателей в регионе по программам правообладателя;

- организовывать и обеспечивать учебный процесс;

- принимать оплату за обучение, заявления и другие регистрационные документы от студентов, а также пересылать их правообладателю в указанные сроки;

- организовывать проведение консультаций для студентов;

- вести совместно с правообладателем научно-методическую работу, участвовать в подготовке преподавателей и тьюторов, организовывать их аттестацию.

В договоре коммерческой концессии также устанавливаются четкие территориальные границы ведения образовательной деятельности. Кроме того, могут быть предусмотрены ограничения прав сторон (ст. 1033 ГК РФ), в частности обязательство пользователя не конкурировать с правообладателем на территории, на которую распространяется действие договора в отношении образовательной деятельности, осуществляемой пользователем с использова-

нием принадлежащих правообладателю исключительных прав.

Особую актуальность в настоящее время образовательный франчайзинг приобретает за счет увеличения интереса к новому направлению развития системы образования, а именно внедрения методов дистанционного обучения с использованием современных педагогических, перспективных информационных и телекоммуникационных технологий. Применение образовательными учреждениями франчайзинга позволит создать образовательные сети с использованием дистанционных технологий, тем самым предоставляя всем желающим равный доступ к качественному образованию.

По статистике, в мире образовательные продукты и услуги, где используется франчайзинг, по количеству задействованных франчайзи занимают среднее место между такими направлениями бизнеса, как автомобильный транспорт и торговля непродовольственными товарами. В США, например, число таких предприятий более 15000, объем продаж составляет более 2 500 000 тыс. долл. США, средний объем продаж одним предприятием – 175 000 тыс. долл. США.

Франчайзинг в образовательной сфере, наряду с другими сферами экономики, может применяться в двух направлениях. Первое – это приобретение отечественными образовательными учреждениями лицензий (франшиз) у известных западных школ. Причем такие франшизы часто доступны не только вузам, уже имеющим опыт педагогики и предпринимательства, но и стартовым инвесторам.

Второе направление – это создание отечественных франчайзинговых систем образовательными учреждениями, которые уже прочно зарекомендовали себя на рынке по образу и подобию зарубежных стран.

Так образовательный франчайзинг (приобретение лицензий) на сегодняшний день продемонстрирован в Казахстане в самых разных отраслях знаний:

- Таким примером является школа «EF English First». ТОО «Интердиалог» приобрела лицензию Шведского франчайзера в 2006 г., получив эффективно работающее готовое дело и влившись во всемирно известную сеть школ обучения английскому языку.

- Еще одна школа, работающая на условиях приобретения франшизы, функционирует в г. Астана, это школа обучения иностранным языкам «Language Link».

- «Crestcom» – мировой лидер в области подготовки управленческих кадров, специалистов по продажам и работников офиса.

- «FasTracKids» – улучшенное обучение для дошкольников – франшиза из США.

- «Futurtech» – Индийская франшиза – учебные центры по IT-технологиям.

Таким образом, франчайзинг в образовательной сфере уже используется в Казахстане и оказывает свою положительную роль [6].

Активное развитие образовательного франчайзинга за рубежом оказывает влияние не только на форму и объем рыночных услуг высшего образования, но и на его географию. Он обеспечивает доступность к высшему образованию в тех частях страны, где оно было ранее не доступно. Например, программа развития высшей школы в Восточной Англии обеспечивает сельские области Суффолка и Норфолка франчайзинговыми программами высшего образования. Таким образом, во всех частях страны франчайзинг предлагает рыночно востребованную услугу высшего образования «на дому», путем использования образовательного потенциала тех учебных заведений, которые расположены в месте продажи образовательной услуги, то есть месте проживания обучаемых. Колледжи и вузы-франчайзи выступают исполнителями франчайзинговых программ подготовки кадров с высшим образованием, что отвечает местным требованиям и финансовым возможностям многих студентов.

Комитеты по академическому контролю многих зарубежных университетов разработали правила и указания по гарантированию качества для обеспечения франчайзинговых операций. При использовании франчайзинговых соглашений следует получить подтверждение возможности вуза-партнера предоставить услуги требуемого качества, а также иметь систему его постоянного контроля. Поэтому с целью учета зарубежного опыта для обеспечения высокого качества услуг высшего образования, предоставляемых вузом-франчайзером через учебные заведения-франчайзи, необходимо уделять особое внимание отбору последних.

Российский путь развития образовательного франчайзинга связан с его симбиозом с дистанционными образовательными технологиями. Он направлен на реализацию главного условия, определяющего рыночную привлекательность франчайзинга как направления использования рыночных возможностей образовательных инноваций, – социальной доступности для значительной части населения (независимо от места работы и проживания, социально-экономических и других проблем) качественного профессионального образования [7].

Библиографический список

1. Baldi R. Le droit de la distribution commercial dans e Europe communautaire. – Kluwer. Bruxelles, 1989. – P. 131.
2. Сагинова О. В. Маркетинг образовательных услуг // Маркетинг в России и зарубежом. – 1999. – № 3. – С. 48–59.
3. Мировая практика развития франчайзинга // Оборудование. – 2001. – № 2. – С. 17.
4. Sims L., Woodrow M. Franchising for Winder Access. – ACES, University of North London, 1992. – P. 6.
5. Кирилловых А. А. Концессия в образовании: публичные и частные обязательства // Юрист вуза. – 2011. – № 5. – С. 20–28.
6. Triarh. The expert in franchising sphere [Электронный ресурс] / Р. Ш. Садыкова // Возможности франчайзинга. Малое и среднее предпринимательство: технология старта и развития : международ. круглый стол / Казахстанский ин-т стратегических исследований. – Алматы, 2008. – http://triarh-franchising.com/index.php?option=com_content&task
7. Журавская Н. Т. Франчайзинговая форма продвижения инноваций российских вузов на образовательном рынке / Н. Т. Журавская, Ю. А. Журавский // Вестник Томского гос. ун-та. Серия Экономика. – 2007. – № 1. – С. 99–103.

A. A. Nechitailo*

**Nechitailo Alexander, Doctor of Economic sciences, Professor of Samara State Aerospace University of S.P. Korolev, Samara ip.ssau@mail.ru*

S. A. Nechitailo*

**Nechitailo Sergey, applicant of Samara State Aerospace University of S.P. Korolev, Samara ip.ssau@mail.ru*

EXPERIENCE OF PROVIDING FRANCHISING SERVICES IN FOREIGN EDUCATIONAL MARKETS

Key words: educational franchise, franchisor, franchisee, foreign universities, educational franchise agreement, effective educational networks.

The article provides the examples of the franchise system in education abroad. The author gives definition to the notion of educational franchise, explains peculiarities of concluding the educational franchise agreement. The work features a review of the results of using the educational franchise in the U.S.A., Germany, UK and Kazakhstan.

© Нечитайло А. А., Нечитайло С. А., 2012

Государственное управление

УДК 332.143

А. В. Аксянова***Аксянова Анна Владимировна, кандидат технических наук, доцент**Казанский национальный исследовательский технологический университет, г. Казань
axyanova@rambler.ru*

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРНОЙ ДИНАМИКИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ПО РЕГИОНАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: институциональная структура региона, уровень зрелости и динамика институциональных преобразований, доля транзакционного сектора в валовом региональном продукте.

Предложена методология исследования уровня зрелости институциональных преобразований в регионе, в основу которой положена оценка структурных взаимосвязей между различными типами институтов с учетом временного фактора.

Эффективность функционирования региональных социально-экономических систем должна определяться совокупностью оценок разного рода, среди которых можно выделить и инерционные оценки (уровень природно-ресурсного потенциала региона), эволюционные (воспроизводственно-функциональная структура региона) и трансформационные (уровень институциональных преобразований). При этом необходимо учитывать, что каждый регион при наличии тех или иных «активов» или «пассивов» занимает определенную позицию в общем экономическом пространстве. Развитие экономики России во многом определяется состоянием и уровнем эффективности функционирования территориально разделенных и самостоятельно хозяйствующих субъектов, каждому из которых присущи индивидуальные особенности и модели управления региональным хозяйством. Такое региональное многообразие порождает неоднородность и неравномерность развития экономического пространства.

Во многом эффекты пространственного экономического неравновесия можно исследовать в рамках структурного анализа, предполагающего выделение различных групп структурных связей, отношений соподчиненности между элементами сложной системы в контексте их влияния на устойчивость системы. В связи с этим устойчивость будет определять способность региона как отдельного элемента в экономическом пространстве достигать определенную стабильность в темпах изменения показателей экономической динамики. Поэтому главным условием адекватной оценки эффективности региона по различным критериям является соединение трех ключевых факторов: временного, пространственного и структурного.

В соответствии с этим была предложена методология исследования уровня зрелости институциональных преобразований в регионе, которая предполагает изучение взаимосвязей структурных частей (сочетания различных типов институтов), характерных для отдельно взятого региона, с последующей оценкой их влияния с учетом временного фактора на способность региона максимально извлекать выгоду из имеющегося ресурсного потенциала.

Предлагаемая методология объединяет в себе принципы оценки взаимосвязи между уровнем эффективности достижения результатов и факторами с помощью модели оценки эффективности единиц, принимающих решение, с известным в статистической науке способом получения обобщенных индикаторов как средневзвешенной суммы ряда показателей.

Первоначально был решен вопрос о спецификации параметров, характеризующих регион по степени развития институциональных характеристик. Для этого, обобщив существующие подходы к классификации институтов, было решено выделить в институциональной структуре региона три категории, характеризующие степень развитости государственного сектора (институты государства), деловой и предпринимательской активности (институты деловой активности) и «оппортунистического поведения» (институты-ограничители). В соответствии с выделенными категориями были получены взвешенные интегральные оценки степени развитости того или иного института по каждому региону:

$$\delta < 1 \quad I_{\Delta A_i} = \sum_{k=1}^6 x_{ik} w_k, \quad h(0) = h'(0) = 1$$

где I_{Γ_i} и $I_{\Delta A_i}$ – интегральные индикаторы степени зрелости институтов государства, дело-

вой и предпринимательской активности, исчисленные по i -му региону;

$I_{ои}$ – интегральный индикатор степени присутствия институтов-ограничителей, исчисленный по i -му региону;

x_{ki} – нормированные значения k -го показателя i -го региона относительно среднего уровня по исследуемой совокупности регионов;

w_k – вес k -го показателя.

Набор факторов, формирующих представленные обобщенные индикаторы, ориентирован на материалы официальной статистической отчетности по субъектам Российской Федерации. Однако для более детального описания степени зрелости институциональных преобразований на мезоуровне требуется проведение специально организованных обследований, позволяющих производить оценку качества правовых институтов, благоприятности делового климата, восприятия иностранных инвестиций и др. В данном случае для получения полных и сопоставимых временных рядов были выбраны укрупненные группы показателей, характеризующих эффективность функционирования государственных органов в регионе, масштаб присутствия в регионе предприятий и организаций, занятых в транзакционном секторе, число хозяйственных единиц, привлекающих иностранный капитал, степень развития предпринимательской активности, малого и среднего бизнеса, число экономических преступлений и ряд других [1].

Таким образом, каждому субъекту Федерации был присвоен ранг по значениям обобщенных индикаторов. Используя методологию сравнительной оценки эффективности единиц, принимающих решение, предложенную А. Чансом, В. Купером [2], для оценки результативности институциональных преобразований каждому региону были присвоены ранги по доле транзакционного сектора в общем объеме валового регионального продукта (ВРП) и объему поступающих налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ на душу населения региона.

Таким образом, в соответствии с технологией сопоставления факторных (набора институтов) и результативного (качество институциональных преобразований) для каждого региона была получена обобщенная характеристика эффективности институциональных преобразований в сравнении с другими субъектами. С практической точки зрения проведенный анализ позволил не только выявить группы регионов с разным уровнем зрелости институтов, но и соотнести изменения в институциональной структуре с эффективностью

реализации инвестиционной политики в регионе [3].

Полученные результаты были подвергнуты статистической оценке. Корреляционный анализ показал наличие умеренной связи между полученными по совокупности регионов РФ оценками уровня эффективности инвестиционной политики и уровнем развитости институциональных преобразований – $r(e_i, E_i) = 0,5$; слабой зависимости от значений обобщенного индикатора зрелости институтов государства – $r(e_i, I_{гi}) = 0,18$, умеренной зависимости от зрелости институтов деловой активности – $r(e_i, I_{дi}) = 0,45$, сильной обратной зависимости от институтов-ограничителей – $r(e_i, I_{ои}) = -0,67$, умеренной зависимости от объема налоговых поступлений – $r(e_i, Y_2) = 0,5$ и слабой обратной зависимости от доли транзакционного сектора в ВРП $r(e_i, Y_1) = -0,2$.

Если обратиться к динамике институциональных преобразований, то в целом представленные индикаторы зрелости институтов сохраняют относительную устойчивость. За рассматриваемые периоды времени (2000–2009 гг.) распределение регионов РФ по доле транзакционного сектора в ВРП сохраняет свою структуру. Так, большие удельные веса (43% и 36,7%) регионов РФ имеют долю транзакционного сектора в ВРП от 30–40% и 40–55% соответственно (рис. 1). При этом все регионы РФ имеют долю транзакционного сектора, превышающую 20% от общего ВРП.

В динамике только у 19% регионов РФ снизилась доля транзакционного сектора, среди них г. Москва, Ленинградская, Ростовская, Нижегородская, Архангельская области, Пермский, Ставропольский, Краснодарский края, Республика Саха (Якутия), Алтай, Карачаево-Черкесская и ряд других. Минимальные доли транзакционного сектора в ВРП имеют Липецкая, Сахалинская, Оренбургская и Вологодские области, Красноярский край. Максимально в сравнении с другими доли транзакционного сектора имеют столичные регионы, Московская область, Приморский и Забайкальский края, Республики Бурятия и Ингушетия, а также Еврейская автономная область.

Динамика обобщенного индикатора зрелости институтов государства с течением времени не имеет ярко выраженных изменений. Около 50% всех регионов РФ имеют значение данного обобщенного индикатора в интервале от 0,5 до 1 (как было показано ранее, все индикаторы институциональных преобразований приводятся в стандартизированной, нормированной форме). Резко (интервал изменения от

1,5–2,5) отличаются по значениям данного индикатора столичные регионы, Московская, Ростовская области, Республики Татарстан и Башкортостан, Забайкальский край и Чукотский автономный округ. Минимальные значе-

ния (интервал от 0,2 до 0,5) по данному индикатору имеют Сахалинская, Липецкая, Оренбургская, Астраханская области, Республики Хакасия, Коми и Адыгя.

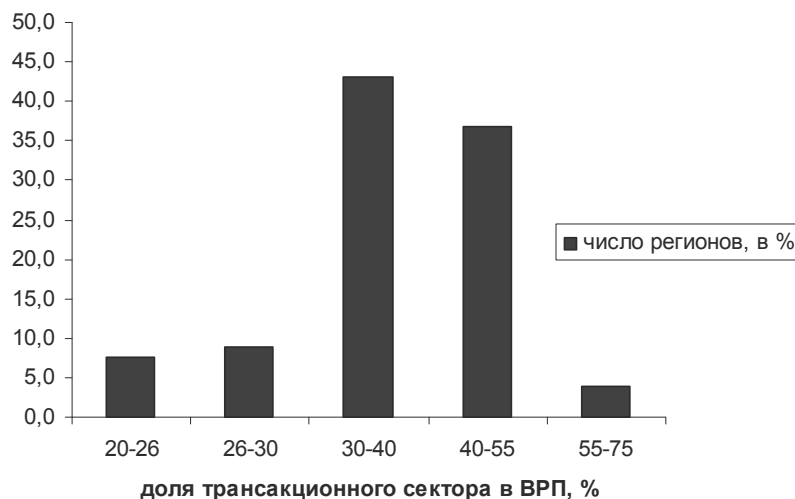


Рис. 1. Распределение регионов РФ по доле трансакционного сектора в ВРП

Индикатор степени развития деловой активности практически по всем регионам РФ имеет слабовыраженную тенденцию к росту. При этом примечательна зависимость уровня деловой активности от принадлежности регионов к тому или иному федеральному округу. Так, например, для большинства регионов, входящих в состав Центрального федерального округа (за исключением г. Москва и Московской области), характерны пределы изменения индикатора деловой активности в интервале от 0,5 до 1. В то же время более высокий уровень анализируемого показателя приходится на регионы Приволжского федерального округа (интервал от 1 до 1,5), среди которых Республики Башкортостан и Татарстан, Самарская, Нижегородская области, Пермский край и ряд других регионов, традиционно классифицируемых как регионы со средним уровнем инвестиционного потенциала. Очень малая часть (около 4 %) регионов РФ имеют значение индикатора деловой активности в интервале от 1,5 до 2, среди них Свердловская и Новосибирская области, Краснодарский край. Для большинства регионов Дальневосточного федерального округа наблюдаются довольно низкие показатели уровня деловой активности (интервал от 0,2 до 0,5), что особенно характерно для упомянутых ранее таких проблемных субъектов Федерации, как Чукотский автономный округ, Республика Алтай и Тыва, а также для Амурской, Магаданской областей и Забайкальского края.

Самый большой разброс значений (почти 17 позиций), как показали результаты исследований, имеет индикатор присутствия институтов-ограничителей (оппортунистического поведения). В целом характер динамических изменений данного индикатора во многом схож с предыдущим показателем. При этом для большинства регионов Центрального федерального округа (за исключением опять-таки г. Москва ($I_{оп} = 16,7$)) значения индикатора присутствия институтов-ограничителей значительно ниже, чем в регионах – «средняках» Приволжского и Сибирского федерального округов. Только у 10% регионов РФ за рассматриваемые периоды времени значение указанного индикатора снизилось, в большей степени это произошло в таких регионах, как Республика Башкортостан, Краснодарский край, Томская и Сахалинская области.

Таким образом, институциональные преобразования в динамике имеют большую устойчивость в сравнении со структурными сдвигами, присущими воспроизводственно-функциональным механизмам различных региональных групп. В связи с этим принятие долгосрочных стратегических решений в управлении регионом должно затрагивать и вопросы, связанные с созданием необходимых условий для реализации тех институтов, которые в большей степени способствуют активизации эффективных инвестиционных и воспроизводственных механизмов.

Такой подход не следует ни в коем случае отождествлять с целевой установкой на наращивание доли транзакционного сектора в отраслевой структуре производимого ВРП. По результатам проведенных исследований было показано, что концентрация управленческих мероприятий на достижение плановых нормативов по данному показателю однозначно не будет способствовать повышению инвестиционной привлекательности региона и наращиванию его инвестиционного потенциала. Подтверждением этого является проведенный анализ «проблемных» регионов, где было показано, что для них всегда характерным является

превышение (в сравнении с общероссийским уровнем) доли транзакционного сектора в ВРП в силу неразвитости трансформационного сектора на фоне отсутствия благоприятной среды для развития инфраструктуры, обеспечивающей «здоровый» деловой климат в реализации современных бизнес-процессов.

Таким образом, предлагаемая методология может быть использована при решении вопросов стратегического управления регионом с целью выработки дифференцированных управленческих решений, адекватных уровню имеющегося ресурсного потенциала и эффективных в долгосрочной перспективе.

Библиографический список

1. Регионы России : сб. стат. / Росстат. – М., 2009.
2. Charnes A. Measuring the efficiency of decision making units / A. Charnes, W. W. Cooper, E. L. Rhodes // European Journal of Operational Research. – 1978. – V. 2. – № 6.
3. Аксянова А. В. Исследование эффективности инвестиционных решений в контексте вертикально интегрированной взаимосвязи «центр-регионы» // Народное хозяйство. – 2011. – № 2. – С. 142–147.

A. V. Aksyanova*

**Aksyanova Anna, Ph.D. in Technical sciences, Associate Professor of Kazan National Research Technological University, Kazan
aksyanova@rambler.ru*

**STUDY OF STRUCTURAL DYNAMICS OF INSTITUTIONAL
CHANGES IN THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION**

Key words: institutional structure of the region, maturity level and the dynamics of institutional changes, share of transaction sector in the gross regional product.

The author suggests methodology of studying the level of maturity of institutional reforms in the region, based on the assessment of structural relationships between different types of institutions, taking into account the time factor.

© Аксянова А. В., 2012

УДК 338.2

И. В. Захаров***Захаров Илья Владимирович, кандидат экономических наук**Группа ГАЗ, Нижний Новгород**zaharov48@yandex.ru***РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ И РЕФОРМА ОБРАЗОВАНИЯ**

Ключевые слова: ресурсы, технологии, культура, проблемы образования, стратегия модернизации образования, стратегические задачи.

Рассматривается взаимосвязь между развитием образования и технологическим развитием страны. Анализируются стратегические задачи и проблемы развития образования.

Россия – одна из богатейших ресурсами стран мира. По объему и многообразию природных ресурсов ей практически нет равных. В России живет всего 2,4% населения нашей планеты, а ее территория составляет 10% Земли. При этом здесь сосредоточено 45% мирового запаса природного газа, 13% – нефти, 23% – угля. На одного жителя России приходится 0,9 га пахотной земли, что на 80% больше, чем в Финляндии, на 30% больше чем в США. Согласно экспертным исследованиям, имеющиеся у России ресурсы реализуются в национальной экономике со следующей степенью эффективности: природные – на 25%, людские – на 15, финансовые – на 10, интеллектуальные – на 3,3% (готовя лучшие в мире интеллектуальные ресурсы, мы использовали их наихудшим образом). В целом же уровень освоения ресурсного потенциала страны оценивается в 18%. Для сравнения, в США он составляет 76%, в ЕС – 78, в Японии – 88%.

Технологии как основа развития страны. Возможны разные стратегии использования ресурсов (типы экономического развития), у которых будут разные результаты с точки зрения темпов и устойчивости экономического роста, производительности и стандартов жизни населения. Позиция страны на мировом рынке определяется характером используемых технологий (производственных, управления, информационных, социальных). Стратегии развития стран различаются уровнем технологического развития, которого они способны достичь и, соответственно, местом на глобальной конкурентной лестнице [1]. Чем выше уровень технологии, тем большие возможности управления рынками они создают. Экономическая мощь страны возрастает по мере продвижения от производства простых товаров к производству самых сложных новых, уникальных товаров и созданию новых технологий.

При наших богатейших ресурсах мы можем:

1) постепенно оказаться на низшей мировой технологической ступеньке, производя преимущественно сырьевые и однородные простые товары, превратившись в экономику с убывающей отдачей, т. е. окончательно неразвитую экономику, обреченную на последние роли в мировой экономике и, скорее всего, не способную прокормить 140 млн своих граждан. Этот процесс называют *деиндустриализацией*, его мы наблюдали в целом ряде стран, а совсем недавно и в России;

2) использовать ресурсы для производства все более сложных товаров и оборудования преимущественно на основе разработанных за рубежом технологий. Такая стратегия обеспечивает возрастающую отдачу и усиление контроля за рынками, однако, при высокой зависимости от стран – разработчиков новых технологий. Здесь важно постоянно поднимать долю товаров с более высоким уровнем сложности и уникальности: они приносят более высокую добавленную стоимость и производительность, полезность традиционных ресурсов и технологий падает по мере распространения новых. Эту стратегию нередко называют *реиндустриализацией*;

3) восстановить свою способность разрабатывать новые технологические принципы, технологические платформы и технологии. Мы были в состоянии делать это в прошлом, когда наша страна осуществила мощный технологический рывок. Сейчас такая стратегия кажется практически невозможной. В краткосрочном периоде – да, это невозможно; в долгосрочном – это реально. Ибо у нас есть необходимые для этого ресурсы и политическая воля. Это стратегия *лидеров в постиндустриальном обществе*.

Роль образования. Стратегический выбор делают элиты страны. Особую роль в подготовке этого выбора играет национальная система образования. Система образования, с одной стороны, создает новые ресурсы для но-

вых технологий; с другой – формирует национальную элиту, т.е. компетентные, энергичные и нравственные силы, способные перевести страну в качественно новое состояние.

Система образования формирует важнейший фактор экономического развития – интеллектуальные ресурсы, обладающие необходимыми технологическими знаниями и умениями и способностью их постоянно наращивать. Для разработки новых технологических принципов и технологий необходимы определенные модели мышления и поведения, которые транслируются системой подготовки кадров. Национальная система образования должна быть максимально вовлечена в мировую технологическую гонку. Американские социопсихологи утверждают, что «амортизация знаний» происходит через 1,5 года, поэтому необходимо их постоянное обновление и совершенствование.

Система образования воспроизводит и трансформирует культуру как совокупность ценностей, убеждений и норм поведения – ключевой элемент как устойчивости общества, так и его развития. Это особенно важно, когда главные ресурсы развития в информационном обществе – финансы и интеллект – становятся настолько мобильными, что теряют территориальную привязку, постоянно перемещаясь между странами и регионами. В этом движении элиты успешных стран (владельцы важнейших ресурсов) усиливают свою культурную и национальную идентичность, действуя в интересах своей страны. Элиты других стран, напротив, отрываются от национальной почвы, теряют внутреннюю связь со своей родиной и обретают способность действовать вопреки ее интересам. Система образования призвана усиливать конкурентоспособность национальной культуры: новые технологии требуют более высокой культуры.

Образование – один из самых мощных каналов коммуникации в обществе. В трансформирующейся экономике содержание и объем получаемой информации, потребность в ней в значительной степени определяются глубиной и скоростью проводимых преобразований [2]. Чем выше темпы и глубина модернизации, тем больше должны быть коммуникационные бюджеты и эффективнее коммуникационные программы (точнее и сильнее воздействовать). Коммуникационные программы направлены на минимизацию рисков, связанных со снижением управляемости экономической системы в процессе ее модернизации. Недооценка значения коммуникационных программ может привести к новому кризису или катастрофе. Принципиально важно, чтобы развертываемые

в обществе по разным каналам коммуникационные программы были интегрированы в единое целое.

Опираясь на эти исходные теоретические установки, мы можем более четко увидеть проблемы российского образования и идентифицировать стратегические задачи его развития.

Стратегические задачи и проблемы развития образования. Многие убеждены в том, что советское образование (как общее среднее, так и высшее) в области естественных и технических наук было лучшим в мире. Опыт нашей страны перенимали мировые лидеры: США, Япония и Китай.

В 1990-е гг. был потерян ряд критически важных технологий, снизился общий технологический уровень производства, возросла доля сырьевых и простых товаров, сократилось финансирование образования. Не было спроса на новые технологии и квалифицированные научные и технические кадры. Соответственно экономической ситуации снижались культура общества и качество национального образования. Упало качество государственного управления, в т. ч. и системой образования. Тем самым сокращались возможности для перехода к инновационной экономике и устойчивого роста в будущем.

В 2000-е гг. начался быстрый экономический рост, и деиндустриализация была приостановлена. Но этот рост был вызван преимущественно восстановлением и развитием производства на прежней технологической основе, о чем свидетельствуют крайне низкие затраты крупных предприятий на разработку новых технологий и продуктов. Вместе с тем все больше новых российских фирм, малых и средних, могли расти благодаря использованию (заимствованию или разработке) новых товаров и технологий. Растет финансирование системы образования.

К этому времени российская система образования приобрела странный вид и обросла пороками, ранее невысказанными для нее на протяжении столетий. Это произошло потому, что когда ценности, убеждения, нормы и инструменты развития российского образования, в течение многих лет доказавшие свою эффективность, были объявлены крамоллой, элитные группы стали выстраивать систему образования, ориентируясь на краткосрочные выгоды. В гораздо более сильном виде подобное происходило во многих других отраслях и сферах российского общества, ибо в условиях «шоковой терапии» ставилась задача полного ухода государства из экономики.

В последние годы финансирование российского образования быстро растет, но процесс его реформирования катится по рельсам, проложенным в 90-е годы. Возникает ощущение, что национальная элита на самом деле не очень хорошо представляет себе, какая система образования необходима нашей стране в ближайшие 30 лет, на какой идеологической основе и в чьих интересах она должна строиться. Отсюда противоречивые действия, колебания, неоправданные эксперименты и отсутствие необходимых мер.

Стратегическая задача: система образования должна готовить ученых, менеджеров и специалистов разного творческого уровня, способных: а) поддерживать существующие технологии и продукты; б) заимствовать новые технологии и продукты; в) разрабатывать новые технологические принципы и технологии. Для каждого технологического уровня формируется своя цепочка образования: школа, лицей, колледж, университет. Создаются образовательные кластеры как элементы региональных и федеральных инновационных систем.

Проблема. В управлении российским образованием отсутствует система комплексного прогнозирования и планирования, основанная на прогнозах рынка труда и технологического развития, в результате подготовка квалифицированных кадров не соответствует стратегии инновационного развития. В России дефицит квалифицированных инженеров составляет примерно четверть от имеющейся потребности. И этот дефицит обусловлен не только количественными, но и качественными параметрами подготовки кадров, а также предлагаемыми условиями работы. Для проведения модернизации необходимо обеспечить устойчивый поток квалифицированных кадров нового поколения (нового качества подготовки), что является одним из важнейших стратегических государственных приоритетов.

Представители бизнеса и аналитики отмечают серьезное снижение квалификации большинства сегодняшних выпускников-инженеров. Главными проблемами, отмечает журнал «Эксперт», являются следующие: обучение идет на основе физически и морально устаревшего оборудования, средний возраст профессорско-преподавательского состава приближается к пенсионному, используемые образовательные программы оторваны от реальных потребностей предприятий, студенты не имеют опыта решения реальных, практических задач. В результате при остром дефиците квалифицированных инженерных кадров только 35% выпу-

скачков-инженеров идут работать по специальности.

Опыт других стран. Развитые страны стремительно наращивают программы подготовки квалифицированных инженерных кадров, способных проектировать, управлять и поддерживать сложные технологические процессы. Эксперты сходятся во мнении, что мир стоит на пороге новой волны технологической гонки.

Неформальная коалиция бизнес-сообществ США поставила цель удвоить к 2015 году выпуск бакалавров по естественнонаучным и инженерным дисциплинам, обращая внимание на тот факт, что в Китае, Индии и Южной Корее число выпускников вузов по естественнонаучным и инженерным дисциплинам растет намного более быстрыми темпами, чем в США. Эксперты Национальной инженерной академии США озабочены тем, что в Китае и Японии на долю естественнонаучных и инженерно-технических дисциплин приходится более двух третей от общего числа обладателей степеней бакалавров, тот же средний показатель по 25 странам ЕС – 36%, в США – только 24%. И этот разрыв еще больше для обладателей докторских степеней [3].

Королевская инженерная академия Великобритании создала специальную рабочую группу «Инженерное образование для XXI века», которая пришла к выводу, что на протяжении многих лет имеет место серьезное недофинансирование инженерных программ обучения в национальных университетах.

Китай пробует спрогнозировать ситуацию с инженерными кадрами до 2050 года: в 2010 году Китайская академия наук опубликовала стратегический доклад «Наука и технологии в Китае: дорожная карта – 2050». В нем отмечается, что Китай испытывает сильный дефицит собственных научных инноваций, высока зависимость от других мировых держав в сфере ключевых технологий, а существующая система управления наукой и техникой сдерживает развитие национальной инновационной системы. Ощущается сильная нехватка крупных ученых, первоклассных инженеров и высококвалифицированных технологов, как и просто квалифицированных инженеров на предприятиях [3].

В европейских странах существует развитая инфраструктура контроля качества образования. Практика организации регулярного мониторинга качества осуществляется в Западной Европе с 1985 г. Инициаторами в данном начинании выступили Великобритания, Франция и Нидерланды. Для примера: в Великобритании указанные функции возложены на

Агентство по обеспечению качества, Агентство по статистике высшей школы, Аналитический институт высшей школы и Королевскую инспекцию.

Необходимость радикальных мер борьбы с острой нехваткой квалифицированных школьных учителей по естественным наукам и математике осознана многими странами.

В Китае планируется выращивать талантливых ученых и инженеров посредством создания специальных национальных центров подготовки научно-технических талантов. Предполагается массовая подготовка и переподготовка квалифицированных инженеров и технологов для промышленности при активном взаимодействии промышленных компаний и академических институтов. Модернизация образовательной системы проводится высокими темпами.

Стратегическая задача. Создать систему подготовки и переподготовки квалифицированных рабочих, способных работать в потоке непрерывно обновляющихся технологий.

Проблема. Система начального и среднего профессионально-технического образования, которую эксперты из-за рубежа называли уникальной, понесла наибольший урон. Падение престижности обучения в ПТУ и техникумах началось еще до экономического кризиса. В 90-е годы произошло резкое сокращение подготовки рабочих кадров в ПТУ и профессиональных лицеях, их материальная база устарела физически и морально. В 2000-е годы в условиях быстрого экономического роста число учащихся в учреждениях начального профессионального образования продолжало падать, и в 2009 году в ПТУ и технических лицеях училось в 7 раз меньше студентов, чем в вузах. При вводе новых промышленных комплексов приходится завозить из-за рубежа не только технологии и оборудование, но и квалифицированных рабочих.

Опыт других стран. В мире существует большое разнообразие форм подготовки рабочих кадров, доказавших свою эффективность. Развитые страны активно используют формы обучения, от которых мы почему-то отказались. Например, профессиональная подготовка в школе.

В США две трети старшеклассников охвачены профессиональной подготовкой двух типов. Есть программа общей трудовой подготовки, которая создает базу для выбора будущей профессии и развивает первые профессиональные навыки. И есть программа подготовки к работе по конкретным специальностям (по выбору). Из 19,3 тыс. учебных заведений,

обеспечивающих профессиональное обучение в США, 10,9 тыс. – это школы. Профессиональное образование субсидируется из государственного бюджета в размере 25–55% от общих затрат (в разных отраслях).

Германия организует центры профессиональной подготовки и переподготовки кадров на коммерческой основе, предлагающие свои знания и навыки работникам предприятий развивающихся стран в разных регионах мира.

Проблема. «Утечка мозгов». Статистическое измерение феномена «утечки мозгов» в России выражается в следующих показателях: 2,4 млн человек, отошедших от научной деятельности, 1,5 млн докторов и кандидатов наук, эмигрировавших из страны. Только потеря одного учебного обходится государству в 300 тыс. долл. Ежегодный ущерб, наносимый России оттоком научных кадров, оценивается суммой в 50 млрд долл. С этим связано и практическое уничтожение научных школ.

Опыт других стран по привлечению «мозгов». В современном мире образовательные услуги являются важным компонентом внешнеэкономического обмена. В идущих на первом месте по экспорту образовательных услуг Соединенных Штатах Америки обучаются 500 тыс. иностранных студентов. Это приносит богатейшей стране мира ежегодный доход в 10 млрд долл. Английские вузы получают от иностранных учащихся треть американской прибыли, а итальянские – десятую часть. Россия получает от экспорта образования в 35 раз меньший доход, чем США.

В США и Великобритании планируется увеличить число рабочих мест, предоставляемых талантливым выпускникам, родившимся в других странах и окончившим американские и английские вузы, для работы в этой стране на протяжении длительного времени. Китай активно привлекает талантливых специалистов и целые инновационные команды из-за рубежа для подъема своего высокотехнологичного бизнеса.

Проблема. Низкий уровень оплаты труда и падение социального статуса преподавательской, научной и инженерной деятельности. По данным опросов ВЦИОМ, лишь 1–3% россиян считают престижными профессии инженеров и ученых. В Китае иероглиф учителя пишется с большой буквы. А у нас зарплата преподавателя чуть больше, чем у работника метро. Мы не имеем в виду машинистов поездов, у них значительно выше.

Финансирование образования увеличивается, но не используются другие необходимые

меры для привлечения молодежи, доказавшие свою эффективность.

Опыт других стран. После полета Гагарина в космос в 1961 г. американские эксперты, объясняя причины успехов СССР в науке, технике и космонавтике, в частности, доложили президенту США Кеннеди, что главной причиной следует считать престижность и приоритетность образования в СССР. В качестве убедительного довода привели тот факт, что в России на образование расходуется 13% бюджета страны, а в США только 3%. С тех пор в США сделали соответствующие выводы. Сейчас 11% бюджета Америки расходуется на образование, а в России – менее 5%.

В Великобритании предлагается постоянно совершенствовать программы обучения и реализовать комплекс мер по повышению престижа инженерно-технических профессий в обществе, стимулированию интереса британских школьников к выбору инженерно-технической специализации.

Проблема. Подготовка бакалавров сталкивается с отсутствием спроса на них.

Опыт других стран. Приступив к подготовке бакалавров, германское руководство, вероятно, не ожидало их мощного отторжения на рынке труда. Большинство бакалавров не смогли трудоустроиться и вынуждены были продолжать обучение. При анализе проблемы бакалавриата в немецкой печати доминировала оценка его в качестве еще одной ступени школьного образования. Главная причина профессиональной несостоятельности бакалавров виделась в отсутствии на уровне бакалавриата системы специализации. «Бульдозером по университетам» – сформулировала немецкая пресса заложенную в Болонском процессе нивелировку специализированного обучения учащихся вузов. Если в ФРГ требования к реализации Болонской декларации имеют статус дополняющих национальную образовательную систему (поправки в Закон о высшем образовании 1998 г.), то в России они приняты в качестве основной формы подготовки кадров. Очевидно, что интеграция России в Болонский процесс должна быть более гибкой.

Стратегическая задача. Необходимо сформировать национально ориентированную элиту мирового уровня, которая работала бы на благо всего нашего общества, нации и государства, обладала бы необходимыми для этого нравственными и духовными ценностями, общим видением будущего нашей страны и путей ее развития.

Эти люди будут иметь разные профессии и работать в разных сферах деятельности, у них

будут разные интересы, но они считают себя единомышленниками. Российская элита эпохи модернизации видит смысл своей жизни не в личном обогащении, а в создании фирм – «национальных и мировых чемпионов», в построении эффективной российской экономики и сильного государства, в достижении высокого жизненного уровня соотечественников.

Эти люди понимают, что придется работать много и тяжело, но они готовы к этому и хотят этого. Успешные российские лидеры станут частью мировой элиты, но будут преданы России, потому что в нашей стране для них создаются наилучшие условия.

Проблема. В Российской системе образования резко ослаблена одна из важнейших его функций – формирование и трансляция ценностей, убеждений и норм поведения, обеспечивающих устойчивое развитие нашего общества. В результате распространяются модели поведения, противоречащие стратегии модернизации страны.

Неверно понятый плюрализм мнений в образовательных учреждениях приводит к тому, что в самых элитарных вузах России могут преподавать профессора, всей душой ненавидящие советское прошлое нашей страны. А соавторами учебников и монографий становятся «ученые», в свое время пытавшиеся сделать все, что было в их силах, для победы фашизма во второй мировой войне.

Областная администрация считает возможным объявить конкурс на приобретение шикарного автомобиля стоимостью 7–8 млн рублей при низких затратах областного бюджета на поддержку инноваций и развитие образования.

Нередко владельцы и топ-менеджеры российских компаний создают сильные бренды, их компании занимают сильные позиции на рынке, но как только конкуренция со стороны более мощных игроков усиливается, как только становятся необходимыми новые технологии и масштабные инвестиции, они прекращают борьбу, продавая свои компании более сильным и чаще всего иностранным конкурентам. Они не верят в возможность создать компанию мирового уровня в России.

Эти примеры свидетельствуют о специфической шкале ценностей у некоторых элитных групп, что находит выражение и в высоком уровне коррупции.

И собственный исторический опыт, и опыт других стран показывает, что модернизация российской системы образования не только необходима и возможна, но и является ключевым фактором экономического роста России, определяя его темпы и результаты, возможности

возвращения нашей страны в первую пятерку развитых экономик.

Необходимо восстановить высокие школьные и вузовские стандарты обучения математике, естественнонаучным и техническим дисциплинам, предоставляя возможность местным органам власти и работодателям адаптировать программы обучения под потребности региональных инновационных систем.

В нашей стране в течение многих десятилетий развитие системы подготовки квалифицированных рабочих имеет циклический характер. Когда ставится задача технологического перевооружения экономики и необходимо в кратчайшие сроки и в больших масштабах провести подготовку и переподготовку квалифицированных рабочих, система профессионального обучения сливается с предприятиями (переходит под их контроль и в значительной степени финансируется ими). В периоды развития на существующей технологической основе система профессиональной подготовки отдалается от предприятий, контролируется и финансируется преимущественно государственными органами образования.

В России началась новая волна технологического перевооружения, и неизбежно будет усиливаться сотрудничество бизнеса и профессиональных учебных заведений, финансирование и подготовка кадров приобретет все более выраженный целевой характер. При этом, как и во всем мире, размываются границы между учебными заведениями разных уровней профессиональной подготовки: школами (где учащиеся получают возможность проходить производственную практику и осваивать профессии), ПТУ и техническими лицеями, техникумами (прикладной бакалавриат), колледжами и университетами. Региональные системы подготовки квалифицированных кадров, финансируемые федеральным и региональным бюджетами, а также бизнесом, должны обеспечивать доступность среднего профессионального образования, что очень важно для семей с невысоким материальным достатком. Крупные бизнес-структуры все чаще приобретают ПТУ и техникумы, создают корпоративные университеты и отраслевые центры подготовки кадров.

Заочное образование благодаря использованию современных информационных и образовательных технологий приобретет качественно новый уровень и новые организационные формы, что мы наблюдаем в лучших мировых практиках.

Очевидно, что необходимо повышение уровня оплаты труда квалифицированных рабочих, инженеров и преподавателей, а школь-

ного учителя – в несколько раз. Законодательно оформить «социальный лифт», приравнять ученых и преподавателей по статусу к государственным служащим.

Российскому телевидению необходимо вводить новые телевизионные программы, показывающие, как могут сотрудничать власть, бизнес и население в определении путей развития российской экономики и российского образования. Как можно чаще выводить на экраны телевизоров энергичных и талантливых людей, делом доказавших, что они способны решать самые острые проблемы российского образования. Создание атмосферы взаимного доверия и единства, выработка эффективных форм совместного решения возникающих проблем становится одной из важнейших задач новых коммуникационных программ.

Лучшие российские учебные заведения (разного уровня: и лицеи, и университеты) должны стать элитными в отношении высокого качества подготовки, но доступными в первую очередь для талантливой молодежи, фактически бесплатными для нее (как это делается в ведущих учебных заведениях мира).

Будущие инженеры и исследователи должны иметь возможность стажироваться в лучших технологических компаниях мира. Напомним, что в 20-е годы прошлого века российское Правительство направляло на стажировки талантливых российских выпускников в лучшие международные исследовательские центры (в Англию – к Э. Резерфорду, во Францию – к супругам Кюри, в Данию – к Н. Бору). Вернувшись на Родину, эти талантливые ребята создавали новые научные направления и обеспечили подготовку технологического прорыва.

Там, где технический бакалавриат целесообразен, следует предусмотреть специализацию его выпускников по направлениям (в США – это технологи и инженеры). Обеспечить тесное взаимодействие университетов с институтами РАН и отраслевыми НИИ и КБ, опыт которого сохранился и возрождается в России. Развивать «предпринимательские» университеты для ускоренного промышленного освоения технологических инноваций.

Стратегия развития системы образования критично важна для России. При успешном развитии системы образования резко расширяются возможности для нового технологического рывка и повышения стандартов жизни населения, в случае неудачи Россия может навсегда превратиться в экономику с низкой производительностью и низким уровнем жизни. Мы полагаем, что успех обеспечат после-

довательные, энергичные и в то же время выверенные преобразования, консолидирующие наше общество на основе общего видения его будущего и убедительных положительных ре-

зультатов этих преобразований. Принимаемые сегодня решения в сфере образования определят нашу жизнь на многие годы вперед.

Библиографический список

1. Деягин М. Г. Драйв человечества. Глобализация и мировой кризис. – М. : Вече, 2008. – 528 с.
 2. Блинов А. Опыт анализа внутрифирменных коммуникаций / А. Блинов, В. Захаров, И. Захаров // Социологические исследования. – 2008. – № 11. – С. 34–39.
 3. Медовников Д. Главные люди в стране / Д. Медовников, Т. Оганесян, С. Розмирович // Эксперт. – 2011. – № 15. – С. 28–33.
-

I. V. Zakharov*

**Zakharov Ilya, Ph.D. in Economics*

GAZ Group, Nizhny Novgorod

zakharov48@yandex.ru

TECHNOLOGY DEVELOPMENT AND EDUCATION REFORM

Key words: resources, technology, culture, educational issues, modernization strategy of education, strategic objectives.

The article studies the relation between the development of education and technological development of the country. The author analyzes the strategic objectives and problems of education.

© Захаров И. В., 2012

УДК 658.001.7

Е. С. Кулиш*

**Кулиш Евгений Сергеевич, аспирант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти

komdir@asomi.ru

ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКИЕ ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ И КЛАСТЕРЫ КАК ОБЪЕКТЫ ИНФРАСТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Ключевые слова: инновации, субъекты РФ, кластер, технико-внедренческие особые экономические зоны.

Представлены основные цели создания технико-внедренческих зон и кластеров, определены задачи и проанализированы условия создания на текущий момент.

Правительство Российской Федерации в последние годы активно работает над развитием национальной инновационной системы (далее – НИС) и ее инфраструктуры. Существенно расширена институциональная база (НИС) – принят ряд новых законов, постановлений Правительства Российской Федерации, других регламентов, которые призваны стимулировать инновационную активность участников рынка. Основными документами, регламентирующими деятельность Правительства Российской Федерации в области управления инновациями, являются:

- Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу, утвержденные Президентом Российской Федерации 30 марта 2002 года № Пр-576 (далее – Основы политики);

- Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года, утвержденные председателем Правительства Российской Федерации 5 августа 2005 года №2 473п-П7 (далее – Основные направления).

Данными документами введены отдельные понятия и определения.

Инновационная деятельность – выполнение работ и оказание услуг, направленных:

- на создание и организацию производства принципиально новой или обладающей новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг);

- на создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования;

- на применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг),

обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии.

Инновационная продукция – результат инновационной деятельности (в виде товаров, работ, услуг), предназначенный для реализации.

Инфраструктура инновационной системы – совокупность субъектов инновационной деятельности, осуществляющих предоставление услуг по созданию и реализации инновационной продукции. К инфраструктуре инновационной системы особые экономические зоны технико-внедренческого типа, кластеры, технопарки, бизнес-инкубаторы, центры подготовки кадров для инновационной деятельности, венчурные фонды.

1. Техничко-внедренческие особые экономические зоны

Федеральный закон от 22 июля 2005 года №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» предусматривает создание особых экономических зон (ОЭЗ) технико-внедренческого типа (ТВТ).

Создание технико-внедренческих ОЭЗ направлено прежде всего на новое качественное развитие экономики регионов и Российской Федерации в целом путем улучшения условий для инновационного бизнеса и создания устойчивых конкурентных преимуществ для субъектов, действующих в сфере науки, образования и передовых технологий.

Основные цели создания особых экономических зон ТВТ:

- содействие созданию инновационной экономики, новых сегментов рынка;

- развитие обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики;

- развитие производства новых видов продукции;

- сохранение и наращивание потенциала высококвалифицированных научно-технических и рабочих кадров;

- коммерциализация результатов научно-технической деятельности.

Основные задачи функционирования особых экономических зон ТВТ:

- развитие территорий новой экономики, создание инновационной среды;

- содействие реализации стратегических конкурентных преимуществ для сектора исследований и разработок на прорывных направлениях технологического развития;

- развитие эффективной инновационной инфраструктуры и содействие комплексному научно-техническому развитию и технологическому перевооружению экономики на основе государственно-частного партнерства;

- создание благоприятных условий для привлечения отечественных и зарубежных инвестиций в сферу высокотехнологичных и наукоемких производств;

- создание дружественной среды администрирования, социальной, инженерной, транспортной и иной инфраструктуры;

- создание новых рабочих мест для высококвалифицированных специалистов, в первую очередь молодежи;

- создание комфортных условий для работы и отдыха.

Основными условиями создания технико-внедренческих особых экономических зон в соответствии с законодательством Российской Федерации являются:

- размещение (ОЭЗ) не более чем на двух участках территории, общая площадь которых не превышает трех квадратных километров;

- особая экономическая зона не может располагаться на территориях нескольких муниципальных образований;

- территория ОЭЗ не должна включать в себя полностью территорию какого-либо административно-территориального образования;

- срок существования ОЭЗ – не более 20 лет. Механизм функционирования технико-внедренческих зон предполагает предоставление для их резидентов преференций по трем направлениям, важным для ведения инновационного бизнеса:

1) предоставление налоговых и таможенных льгот;

2) государственное финансирование строительства объектов внешней и внутренней инфраструктуры;

3) формирование дружественной среды администрирования.

Законодательством Российской Федерации для резидентов ОЭЗ ТВТ предусмотрено освобождение на определенный срок от налогов на имущество, от транспортного и земельного

налогов. А также снижение налога на прибыль до 20%; снижение базовой ставки единого социального налога до 14% при сохранении принципа регрессивности.

Резиденты ОЭЗ могут полностью признать расходы (в том числе не давшие положительного результата) на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИ ОКР) в размере фактических затрат в том отчетном периоде, в котором эти затраты были произведены (п. 2 ст. 262 НК РФ).

В технико-внедренческих особых экономических зонах действует таможенный режим свободной таможенной зоны. Для них внедряется система предоставления государственных услуг резидентам ОЭЗ по системе «одно окно». Создание инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры ТВЗ производится на средства, выделенные из федерального бюджета и бюджета субъекта Российской Федерации, на территории которого расположена технико-внедренческая зона. Резидентами технико-внедренческой ОЭЗ признаются индивидуальный предприниматель или коммерческая организация (за исключением государственного унитарного предприятия), зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации на территории муниципального образования, в границах которого расположена ОЭЗ, и заключившие с органами управления ОЭЗ соглашение о ведении технико-внедренческой деятельности. Резидент вправе осуществлять на территории ОЭЗ только технико-внедренческую деятельность, в том числе:

- создание и реализацию научно-технической продукции, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий;

- создание программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных, систем распределенных вычислений;

- оказание услуг по внедрению и обслуживанию программных продуктов и систем.

Технико-внедренческие зоны должны стать ключевыми элементами развития инновационного потенциала сектора исследований и разработок, а также его реализации в производственном секторе экономики.

2. Особенности кластерной политики

Кластеры – объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг.

При этом кластеры могут размещаться на территории как одного, так и нескольких субъектов Российской Федерации. К настоящему времени использование кластерного подхода уже заняло одно из ключевых мест в стратегиях социально-экономического развития ряда субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. На федеральном уровне сформирован ряд механизмов, позволяющих обеспечить гибкое финансирование мероприятий по развитию кластеров. Так, в соответствии с Правилами предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 22 апреля 2005 года № 249, на конкурсной основе осуществляется предоставление субсидий субъектам Российской Федерации на финансирование мероприятий, предусмотренных в соответствующей региональной программе. Данный механизм создает возможности для максимально гибкого использования финансовой поддержки субъектов Российской Федерации в целях реализации широкого спектра кластерных проектов. Благоприятные возможности для развития кластерных проектов открывает использование потенциала особых экономических зон технико-внедренческого, промышленно-производственного, туристско-рекреационного и портового типа, создаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об особых экономических зонах» от 22 июля 2005 года № 116-ФЗ.

Предпосылки для образования новых территориально-производственных кластеров создаются также в рамках реализации проектов «промышленной сборки», осуществляемых в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 29 марта 2005 года № 166.

Дополнительные предпосылки к развитию кластеров на базе наукоградов обеспечиваются в рамках предоставления финансовой поддержки на строительство инновационной, социальной и инженерной инфраструктуры, осуществляемой из средств федерального бюджета в соответствии с Федеральным законом «О статусе наукограда Российской Федерации» от 7 апреля 1999 года № 70-ФЗ.

Кроме того, эффективные механизмы финансирования проектов развития кластеров сформированы в результате образования и деятельности ряда институтов развития, включая Инвестиционный фонд Российской Федерации, государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельно-

сти (Внешэкономбанк)», ОАО «Российская венчурная компания», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Реализация кластерной политики способствует росту конкурентоспособности бизнеса за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, ноу-хау, специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также снижением трансакционных издержек, обеспечивающим формирование предпосылок для реализации совместных кооперационных проектов и продуктивной конкуренции. Формирование и развитие кластеров является эффективным механизмом привлечения прямых иностранных инвестиций и активизации внешнеэкономической интеграции. Включение отечественных кластеров в глобальные цепочки создания добавленной стоимости позволяет существенно поднять уровень национальной технологической базы, повысить скорость и качество экономического роста за счет повышения международной конкурентоспособности предприятий, входящих в состав кластера, путем:

- приобретения и внедрения критических технологий, новейшего оборудования;
- получения предприятиями кластера доступа к современным методам управления и специальным знаниям;
- получения предприятиями кластера эффективных возможностей выхода на высоко конкурентные международные рынки.

Развитие кластеров позволяет также обеспечить оптимизацию положения отечественных предприятий в производственных цепочках создания стоимости, содействуя повышению степени переработки добываемого сырья, импорто замещению и росту локализации сборочных производств, а также повышению уровня неценовой конкурентоспособности отечественных товаров и услуг.

В рамках реализации поставленной цели в качестве основных задач кластерной политики определены:

1. Формирование условий для эффективного организационного развития кластеров, включая выявление участников кластера, разработку стратегии развития кластера, обеспечивающей устранение «узких мест» и ограничений, подрывающих конкурентоспособность выпускаемой продукции в рамках цепочки производства добавленной стоимости, а также

обеспечивающей наращивание конкурентных преимуществ участников кластера.

2. Обеспечение эффективной поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности участников кластера за счет фокусирования и координации, с учетом приоритетов развития кластеров, мероприятий экономической политики по направлениям:

- поддержки развития малого и среднего предпринимательства;
- инновационной и технологической политики;
- образовательной политики;
- политики привлечения инвестиций;
- политики развития экспорта;
- развития транспортной и энергетической инфраструктуры;
- развития отраслей экономики.

3. Обеспечение эффективной методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки реализации кластерной политики на региональном и отраслевом уровне. Обеспечение координации деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, объединений предпринимателей по реализации кластерной политики.

Результатами реализации кластерной политики должны стать рост производительности и инновационной активности предприятий, входящих в кластер, а также повышение интенсивности развития малого и среднего предпринимательства, активизация привлечения прямых инвестиций, обеспечение ускоренного социально-экономического развития регионов базирования кластеров.

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ».
2. Колошин А. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров / А. Колошин, К. Разгуляев, Ю. Тимофеева, В. Русинов. – СПб., 2009.
3. Инновационный портрет России / Комитет Совета Федерации по образованию и науке. – 2008.

E. S. Kulish*

**Kulish Evgeniy, graduate student of
Volga Region State University of Service, Togliatti
komdir@asomi.ru*

TECHNO-INNOVATIVE SPECIAL ECONOMIC ZONES AND CLUSTERS AS THE ELEMENTS OF INNOVATIVE SYSTEM INFRASTRUCTURE

Key words: innovation, the subjects of the Russian Federation, cluster, techno-innovative special economic zones.

The article considers the main goals of creating techno-innovative zones and clusters; the author has identified the objectives and analyzed the present conditions for potential development.

© Кулиш Е. С., 2012

УДК 574

О. В. Маршанская*

**Маршанская Ольга Васильевна, кандидат технических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_oitd@tolgas.ru*

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ

Ключевые слова: финансирование, средства экологических фондов, охрана природы.

Подробно рассмотрен Закон РСФСР «Об охране окружающей природной среды». Обсуждается связь планирования оптимального природопользования и охраны окружающей среды с решением вопросов финансирования в данной сфере.

Нормативно-правовую базу России в сфере экологии образуют 16 международных конвенций, ратифицированных нашей страной, 15 президентских указов, семь основных «охранных» федеральных законов, свыше 140 постановлений Правительства РФ и более 4100 правовых актов, принятых в регионах.

Этот законодательный массив, по мнению министра природных ресурсов РФ, имеет серьезный изъян – он практически не предполагает рыночных механизмов. Сегодняшние экономические рычаги имеют сугубо «карательный» характер: плата за негативное воздействие на окружающую среду, административные штрафы и т. д.

В развитых западных странах такие меры тоже применяют. Но значительно больший эффект там дают налоговые льготы, субсидии, залоговая стоимость и прочие стимулы. Сейчас, наконец, и российское законодательство двинулось в сторону западной традиции – в него предполагается внести изменения, поощряющие усилия отечественных компаний в сфере защиты природы.

Чтобы оценить позитивные перемены, достаточно отметить, что в 2000 году только 30 предприятий России имели сертификат, подтверждающий соответствие применяемых ими систем экологического менеджмента мировым стандартам, прежде всего стандартам ISO 14000. Это означает, что организация имеет собственную систему управления охраной окружающей среды, то есть проводит экологическую политику, разрабатывая необходимые процедуры и документальную базу, а также регулярно проводит аудит.

Очевидна теснейшая связь планирования оптимального природопользования и охраны окружающей среды с решением вопросов финансирования в данной сфере. Адекватное финансирование – важное условие решения экологических задач. Охрана природы – направление, требующее огромных финансовых за-

трат. Так, стоимость очистных сооружений на предприятиях составляет время от времени до 40% стоимости самой компании. Финансирование мероприятий по охране окружающей среды по остаточному принципу в РФ – одно из обстоятельств того, что природа в нашей стране находится в критическом состоянии. В то время как в СССР доля издержек на охрану окружающей среды в валовом государственном продукте составляла не более 1%, эти издержки экономически развитых зарубежных стран в 80-е гг. были: в США – 1,47%, в ФРГ – 1,5%, Стране восходящего солнца – 1,25%.

В отличие от Закона РСФСР «Об охране окружающей природной среды» Закон об охране окружающей среды не содержит особых положений о финансировании природоохранной деятельности. В названном Законе РСФСР имелись два принципиальных положения относительно финансирования экологических программ и мероприятий по охране окружающей природной среды. 1-е положение Закона РСФСР «Об охране окружающей природной среды» указывало источники финансирования экологических программ и мероприятий:

- республиканский бюджет РФ, бюджеты субъектов РФ и бюджеты органов местного самоуправления;
- средства компаний, учреждений и организаций;
- федеральный, территориальные и местные экологические фонды;
- фонды экологического страхования;
- кредиты банков;
- добровольные взносы населения, иностранных юридических лиц и людей, также остальные источники.

Таким образом, имелся довольно широкий список источников, в том числе новейших для российской природоохранительной практики. За некими исключениями такие источники сохраняются и в настоящее время.

2-е положение Закона РСФСР «Об охране окружающей природной среды» касалось того, что финансирование экологических программ и мероприятий по охране окружающей природной среды в федеральном, республиканских и остальных бюджетах выделялось отдельной строкой и обязано было обеспечиваться материально-техническими ресурсами. Это положение Закона было призвано служить гарантией того, что в муниципальном бюджете непременно предусматривается финансирование охраны окружающей среды. В Законе об охране окружающей среды эта мера не предусмотрена.

В период перехода к рыночным отношениям наблюдается тенденция понижения капитальных вложений в природоохранную сферу. В муниципальном бюджете денежные средства на охрану окружающей среды выделяются по двум фронтам – финансируются целевые муниципальные программы в данной сфере и деятельность специально уполномоченных муниципальных органов (МПР РФ, Росгидромета и др.). Абсолютная сумма экономного природоохранного финансирования является мизерной. В 1994 г. расходная часть муниципального бюджета РФ на решение экологических задач составляла 0,6%, в 1996 г. эта доля равнялась уже 0,5%, в 1997 г. – 0,4%. В следующие годы государственное финансирование оставалось на этом уровне. По оценкам профессионалов, на финансирование экологических программ, выполнение интернациональных обязанностей РФ, содержание заповедников, обновление изношенной и неидеальной материальной и технико-технологической базы средств нет. Продолжает действовать остаточный принцип финансирования природоохранительной деятельности. В итоге правовой оценки решения государством вопросов экономного природоохранного финансирования в названных размерах обоснован вывод о том, что оно не обеспечивает экономический механизм соблюдения права каждого на благоприятную окружающую среду. Для сопоставления – в США при 15% бюджета, расходуемых на военные нужды, на решение экологических вопросов отпускается 3%. У нас на охрану окружающей среды планируется 0,4% при 20% – на оборону. В критериях недостатка муниципального бюджета и сложной экономической ситуации в РФ принципиальным источником финансирования природоохранной деятельности являлись внебюджетные муниципальные экологические фонды. Их формирование – новое для русского экологического права направление в регулировании финансирования

природоохранных мероприятий. В критериях недостатка экономных средств на охрану окружающей среды экологические фонды, по оценкам бывшего Госкомитета РФ по охране окружающей среды, выручали природоохранную систему.

Такие фонды были предусмотрены Законом РСФСР «Об охране окружающей природной среды» для решения неотложных природоохранительных задач, восстановления утрат в окружающей природной среде, компенсации причиненного вреда и остальных природоохранительных задач. Единая система внебюджетных муниципальных экологических фондов объединяла федеральный экологический фонд, республиканские, краевые, областные и местные фонды. Федеральный экологический фонд РФ был сотворен в согласовании с постановлением Правительства РФ от 29 июня 1992 г. «О Федеральном экологическом фонде Российской Федерации и экологических фондах на местности Российской Федерации» (с изм. и доп. от 7 июня 2001 г.). Постановлением определено, что Федеральный экологический фонд является самостоятельным муниципальным учреждением, юридическим лицом. Этот фонд находился в ведении Госкомэкологии РФ, который организовывал работу Федерального экологического фонда РФ, участвовал в подготовке предложений по использованию его средств, контролировал их целевое внедрение.

Закон запрещал расходование средств экологических фондов на цели, не связанные с природоохранительной деятельностью. На практике это требование нарушалось. Проверки, проводимые, например, Волжской природоохранной прокуратурой, выявили, что средства фондов использовались на стройку дорог, объектов культурного назначения, жилых домов и др.

Из-за злоупотреблений, связанных с нецелевым внедрением средств федерального фонда, Указом Президента РФ от 22 декабря 1993 г. «О формировании республиканского бюджета Российской Федерации и взаимоотношениях с бюджетами субъектов Российской Федерации в 1994 году» федеральный экологический фонд был консолидирован в республиканском бюджете Российской Федерации. При всем этом сохранена целевая направленность консолидируемого фонда. Аналогичное решение трудности отражено в федеральных законах о федеральном бюджете на 1995–2000 гг. Экономный кодекс РФ, устанавливающий общие принципы экономного законодательства РФ, в ст. 144, определяющей состав муниципальных внебюджетных фондов РФ, не предугадал эколо-

гический фонд. По предложению Министерства природных ресурсов РФ, согласованному с Министерством денег РФ, Министерством имущественных отношений РФ и Министерством юстиции РФ, Правительство РФ приняло Постановление от 11 октября 2001 г. «О ликвидации Федерального экологического фонда Российской Федерации». Федеральным законом от 27 декабря 2000 г. «О федеральном бюджете на 2001 год» были упразднены с 1 января 2001 г. Федеральный экологический фонд РФ, также предусмотренные Законом о недрах, Аквакодексом РФ, Федеральным законом «Об охране озера Байкал» Федеральный фонд воспроизводства минерально-сырьевой базы; Фонд управления, исследования, сохранения и воспроизводства аквабиоресурсов; Федеральный фонд восстановления и охраны акваобъектов; Фонд по охране озера Байкал.

На уровне субъектов Российской Федерации и муниципалитетов могут формироваться свои экологические фонды. В согласовании с Федеральным законом «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» от 6 октября 1999 г. порядок образования и деятельности внебюджетных фондов субъекта РФ определяется законодательством субъектов РФ. Сделанные в субъектах РФ экологические фонды и порядок их функционирования могут значительно различаться друг от друга.

Таким образом, разработка эффективной системы финансирования мероприятий, направленных на охрану природы и рациональное природопользование, является одной из главных задач государственного планирования природопользования.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 № 7-ФЗ.
2. Закон РСФСР «Об охране окружающей природной среды» от 19.12.1991 № 2060.
3. Постановление Правительства РФ от 29 июня 1992 г. «О Федеральном экологическом фонде Российской Федерации и экологических фондах на местности Российской Федерации» : с изм. и доп. от 7 июня 2001 г.
4. Постановление Правительства РФ от 11 октября 2001 г. «О ликвидации Федерального экологического фонда Российской Федерации».
5. Федеральный закон от 27 декабря 2000 г. «О федеральном бюджете на 2001 год».
6. Федеральный закон от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации».
7. Федеральный Закон от 10 июля 2001 г. № 92-ФЗ «О специальных экологических программах реабилитации радиационно-загрязненных участков территории».

O. V. Marshanskaya*

**Marshanskaya Olga, Ph.D. in Technical sciences, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf_oitd@tolgas.ru*

FUNDING OF ENVIRONMENTAL PROGRAMS

Key words: funding, environmental funds, protection of nature.

The article thoroughly considers the RSFSR «Environmental Protection» law. The author shows the relationship between the optimal distribution of natural resources and environmental protection and the funding of this sphere.

© Маршанская О. В., 2012

УДК 332.1

Л. А. Маслов***Маслов Леонид Алексеевич, кандидат экономических наук**ООО «Газораспределение Нижний Новгород», г. Нижний Новгород*

leonidmaslov@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ В СИСТЕМЕ ИНТЕГРИРОВАННОГО ХОЛДИНГА ГАЗОРАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Ключевые слова: газораспределительная организация, проблемы управления, приоритетные направления, холдинг газораспределения.

На основе эмпирических данных сформулированы проблемы управления бизнес-процессами (производственными, финансовыми, экономическими и т. д.) в региональных газораспределительных организациях, действующих в рамках холдинга ОАО «Газпром газораспределение». С целью решения выявленных проблем предложены приоритетные направления дальнейшего развития газораспределительных организаций и подробно описаны некоторые актуальные задачи совершенствования системы развития газораспределения.

Исследуя вопрос о продолжении совершенствования газораспределительного комплекса с целью его устойчивого развития и решения накопившихся производственно-экономических проблем, необходимо отметить, что ранее газораспределительные организации (далее – ГРО) являлись организационными звеньями единой системы министерств и ведомств, осуществлявших решение вопросов их деятельности в форме непосредственного распорядительства. Далее организации стали децентрализованы. Процесс объединения продолжается уже около 10 лет и осуществляется исключительно при помощи финансово-экономических, рыночных инструментов объединения. Современная децентрализация выражается в том, что они дифференцированы по формам собственности. ГРО укрепили свои позиции как субъекты региональных рынков, сохраняя свою отраслевую принадлежность в экономическом смысле, управляются различными собственниками, среди которых государственные и муниципальные органы власти, управляющая компания ОАО «Газпром газораспределение» из группы компаний ОАО «Газпром» и другие структуры.

Формирование современной системы управления предполагает преодоление ряда организационных стереотипов, вобравших в себя некоторые идеологические и политические взгляды прошлого на систему государственного управления и противоречащих современным. Так, ранее не только нижестоящие органы государственной власти, но и все ГРО являлись в высокой степени централизованными, организационными звеньями единой системы министерств и ведомств, осуществлявших управление в соответствующей сфере. В деятельности

соответствующих министерств и ведомств значительный удельный вес занимали оперативное управление газораспределительными организациями и решение вопросов их деятельности в форме непосредственного распорядительства. Таким образом, единая система министерств и ведомств означала высокую степень социально-экономической, организационной, правовой централизации, обособленности и замкнутости этой системы, на базе которой процветал ведомственный диктат вышестоящих отраслевых и межотраслевых органов. Самостоятельность и инициатива ГРО, как и других предприятий и организаций, были крайне ограниченными.

В настоящее время региональные ГРО, как правило, являются независимыми коммерческими организациями с точки зрения своей организационно-правовой формы. Управление ими осуществляют собственники или назначаемые ими органы через систему нормативно-правовых актов.

В то же время система регионального газораспределения характеризуется большим количеством проблем, препятствующих не только ее эффективному развитию, но и решению таких важных задач государства, как обеспечение надежности и безопасности газоснабжения, стимулирование энергосбережения, соблюдение социальных и экологических стандартов. Результаты исследования позволили выявить ряд наиболее актуальных проблем, решение которых позволит существенно повысить эффективность функционирования системы газораспределения. Классификация выявленных проблем, сдерживающих развитие ГРО, отражена в табл. 1.

Классификация проблем, сдерживающих развитие ГРО

№ п/п группы	Перечень проблем
1	ВНУТРИФИРМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ
	Заниженная стоимость предприятий
	Неэффективное управление собственником
	Недостаток квалифицированных кадров
	Значительный износ основных фондов и сложность их реконструкции
	Отсутствуют стратегии развития на среднесрочную и долгосрочную перспективы
	Низкая инвестиционная привлекательность ГРО
2	ГОСУДАРСТВЕННЫЕ (РЕГИОНАЛЬНЫЕ) ПРОБЛЕМЫ
	Низкая инвестиционная привлекательность региона
	Низкое число потребителей
	Отсутствие достаточных источников финансирования. Недостатки системы формирования тарифов
	Решение социальных вопросов за счет ГРО: экономически необоснованно газификация
	Налогообложение не стимулирует ГРО

Совокупность ключевых проблем, сдерживающих эффективное развитие управления региональных ГРО, определила приоритетные направления дальнейшего совершенствования регионального газораспределения на данном этапе:

- ликвидация предпосылок формирования нестабильного финансового положения ГРО и создание условий устойчивого развития ГРО;

- повышение инвестиционной привлекательности регионального ГРО с целью увеличения газификации региона и своевременного проведения реконструкции газораспределительных систем.

Сформулированные приоритетные направления основаны на проблемах, которые обусловлены определенными региональными особенностями – макроэкономическими условиями функционирования ГРО на определенной территории, созданными региональными властями.

Реализация сформулированных приоритетных направлений реформирования должна по-

высить устойчивость развития региональных газораспределительных организаций. Данные направления деятельности должны впоследствии найти свое отражение в стратегиях развития региональных ГРО на среднесрочную и долгосрочную перспективу развития в составе вертикально-интегрированного холдинга ОАО «Газпром газораспределение». Именно под управлением холдинга сформулированные проблемы ГРО могут быть своевременно нивелированы.

Так, приоритетные направления совершенствования могут быть реализованы путем решения следующих двух групп задач, которые более подробно раскрыты в табл. 2:

- группа задач по обеспечению бесперебойности и безопасности транспортировки природного газа;

- группа задач по обеспечению эффективности регулирования управления на муниципальном региональном и государственном уровнях.

Задачи, реализуемые в рамках приоритетных направлений совершенствования развития ГРО

№ п/п	Перечень задач
1	Задача обеспечения эффективности регулирования управления на государственном (региональном) уровне
	Совершенствование тарифообразования и налогообложения
	Совершенствование лицензирования и работы СРО
	Передача государственных пакетов акций ГРО в газораспределительный холдинг
	Повышение инвестиционной привлекательности регионов
	Обеспечение оптимального топливно-энергетического баланса региона и энергетической безопасности
2	Задача по обеспечению бесперебойности и безопасности транспортировки природного газа
	Реконструкция изношенных основных фондов
	Обеспечение ГРО высокотехнологичными средствами производства и труда
	Подготовка квалифицированных кадров
	Соблюдение технологических и экологических стандартов
	Совершенствование технологий учета и контроля утечек природного газа
	Контроль соблюдения правил пользования газом в быту

В табл. 2 отражены задачи, реализация которых позволит решить выявленные выше проблемы под управлением холдинговой компании.

Одной из основных задач всего интегрированного холдинга газораспределения является обеспечение бесперебойности и безопасности транспортировки природного газа до конечного потребителя. К снижению безопасности в газовом хозяйстве приводит прежде всего износ газопроводов и оборудования вследствие естественного старения. Невозможность замены изношенных основных фондов обусловлена недостаточным финансированием программ реконструкции. Несовершенство тарифообразования не позволяет закладывать в тариф на транспортировку природного газа необходимые для этого расходы, а в некоторых случаях не дает возможности ГРО подбирать высококвалифицированных рабочих и проводить необходимый тренинг для них, что приводит к несоблюдению техники безопасности на объектах газового хозяйства и низкому качеству их строительства.

Снижение надежности и безопасности газораспределения во многом определяется недостаточно эффективным государственным (региональным) регулированием газораспределения и отсутствием должного контроля.

Другой задачей государственного регулирования является обеспечение эффективного использования газа, осуществлению которой препятствует:

- отсутствие стимулов сбережения газа, поскольку цены на газ невысокие по сравнению с другими видами топлива;
- использование газоиспользующего оборудования с низким КПД, отсутствие приборов учета газа – проблемы, обусловленные недостаточным финансированием.

Одной из ключевых проблем ГРО является проблема финансирования производственной деятельности, к которой, в первую очередь, приводят:

- недостатки системы ценообразования, заключающиеся в несовершенстве тарифообразования на транспортировку природного газа по сетям ГРО, который не всегда покрывает эксплуатационные расходы ГРО;
- несвоевременные платежи за транспортировку природного газа и специальной инвестиционной надбавки;
- отсутствие в некоторых ГРО специальной инвестиционной надбавки к тарифам, которая бы способствовала повышению инвестиционной привлекательности ГРО и улучшению его финансового состояния и других финансовых

инструментов, таких как «Плата за подключение»;

- отсутствие современных организационных структур управления ГРО, недостаток квалифицированного персонала.

Недостаточное финансирование ГРО затрудняет решение ряда других проблем, в частности проблем повышения инвестиционной привлекательности и осуществления газификации. Недостаток финансовых средств приводит к ограничению возможности в достаточном объеме повышать квалификацию своих сотрудников, обеспечивать необходимый уровень технической оснащенности ГРО, что отражается на качестве управления и ведения учета. Нехватка финансирования на реконструкцию изношенных основных фондов ведет к созданию аварийной обстановки и снижению надежности и безопасности газоснабжения.

Не менее важной является проблема низкой инвестиционной привлекательности и сложности осуществления газификации. Основными причинами низкой инвестиционной привлекательности являются:

- низкая инвестиционная привлекательность региона – местонахождения газораспределительной организации;
- наличие в ряде регионов низкого количества потребителей;
- отсутствие достаточной поддержки государства и региона, а также налоговых льгот, которые инвесторы могли бы получить при вложении денежных средств в развитие газификации региона;
- заниженная стоимость предприятия.

Финансовое состояние некоторых ГРО не способно привлечь инвесторов к вложению денег в их развитие и одновременно не позволяет осуществлять газификацию собственными силами.

Помимо перечисленных причин, сложности проведения газификации (в частности, реализации программ газификации) могут быть обусловлены отсутствием экономической эффективности проектов газификации и не согласованностью по срокам проведения графика синхронизации между регионом и ОАО «Газпром». Газпрому не выгодно строить газопроводы в новые районы, так как часто региональные власти не способны профинансировать взятые на себя обязательства по синхронизации, что означает срывы сроков газификации от газопровода, построенного интегрированной группой компаний ОАО «Газпром» до конечного потребителя, что возложено, как правило, на регионы. Это приводит к отсутствию транспортировки природного га-

за по вновь построенным сетям и увеличению компенсационной (затраты на содержание) нагрузки за обслуживание построенных сетей на других потребителей.

Результаты анализа проблем, задач и основных приоритетных направлений развития, влияющих на устойчивое развитие региональных ГРО позволяют сделать вывод о том, что в настоящее время большая часть существующих проблем решается при помощи созданного вертикально-интегрированного холдинга ОАО «Газпром газораспределение». Так, в сложном процессе управления деятельностью ГРО ведется работа по следующим направлениям: представление интересов региональных ГРО в государственных органах власти России; ценообразование на услуги ГРО; управление собственностью; лицензирование и членство в СРО; обеспечение безопасности, бесперебойности газоснабжения; отраслевое регулирование, включая разработку и внедрение в работу ГРО технических регламентов и новых принципов работы, проведение единой науч-

но-технической политики и др. Совокупность проблем, существующих в региональном газораспределении, позволила сформулировать основные задачи и приоритетные направления реформирования системы газораспределения. В то же время, по нашему мнению, наиболее эффективное решение поставленных задач и реализация приоритетных направлений может быть только в случае наличия у ГРО конкретного собственника, способного в ближайшее время окончательно объединить и эффективно управлять всей системой газораспределения России. Так, анализ существующих проблем и способов их регулирования позволил сделать вывод о том, что большую часть регулирующих функций государства уже взяла на себя управляющая компания ОАО «Газпром газораспределение». Это позволяет продолжить совершенствование системы регионального газораспределения более эффективно и обеспечить его устойчивое развитие на долгосрочную перспективу.

L. A. Maslov*

**Maslov Leonid, Ph.D. in Economics*

«Gas distribution Nizhny Novgorod» Ltd, Nizhny Novgorod

leonidmaslov@mail.ru

PROBLEMS OF MANAGING GAS DISTRIBUTION ORGANIZATIONS OF THE INTEGRATED GAS DISTRIBUTION HOLDING

Key words: gas distribution organization, management problems, priorities, gas distribution holding.

On the basis of present experience the author formulated certain problems of managing business processes (industrial, financial, economic, etc.) of the regional gas distribution companies, operating under the holding of «Gazprom gas distribution» corporation. In order to address the identified problems, the author suggested priorities for further development of gas distribution companies, and thoroughly described some of the urgent tasks of improving the system of gas distribution.

© Маслов Л. А., 2012

УДК 658.5

Н. С. Ярыгина***Ярыгина Наталья Сергеевна, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

n.s.yarigina@yandex.ru

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОМОБИЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ С УЧЕТОМ ИНТЕРЕСОВ СТЕЙКХОЛДЕРОВ

Ключевые слова: финансовая стратегия, SWOT-анализ, стейкхолдеры, интересы, цель, корпорация, автомобильная промышленность.

Проведен SWOT-анализ предприятия автомобильной промышленности, выявлены сильные и слабые стороны его деятельности, возможности и угрозы развитию; определены интересы различных групп стейкхолдеров корпорации в долгосрочной и краткосрочной перспективах, с учетом чего сформированы цели финансовой стратегии автомобильного предприятия на различных уровнях.

ОАО «АВТОВАЗ» – крупнейшее предприятие автомобилестроительной промышленности России. Основными видами его деятельности являются производство и реализация легковых автомобилей. Доля данной корпорации в ВВП России составляет 1%. ОАО «АВТОВАЗ» ежегодно выпускает около 600 тыс. автомобилей и сохраняет лидирующие позиции на российском автомобильном рынке. Достижение главной стратегической цели предприятия – улучшение благосостояния собственников через рост прибыли и капитализацию активов в долгосрочной перспективе – зависит от грамотного выбора ресурсов и способности осуществлять их комбинацию эффективнее, быстрее и оригинальнее своих конкурентов. Выбор финансовой стратегии промышленного предприятия зависит от имеющихся у него финан-

совых ресурсов. Основой для формирования целей стратегии и обоснования приоритетных направлений финансовой деятельности является выявление и анализ имеющихся у предприятия сильных и слабых сторон, возможностей и угроз развития на основе SWOT-анализа.

В табл. 1 построена матрица SWOT-анализа по результатам деятельности ОАО «АВТОВАЗ». Для стратегической перспективы особенно значимы сильные стороны промышленного предприятия, на которых и должно строиться достижение конкурентных преимуществ с максимальным использованием имеющихся благоприятных возможностей внешней среды. Цифрами в SWOT-матрице деятельности ОАО «АВТОВАЗ» отмечены наиболее значимые, на наш взгляд, комбинации различных факторов.

Таблица 1

SWOT-матрица деятельности ОАО «АВТОВАЗ»

S – strengths Сильные стороны	O – opportunities Возможности	T – threats Угрозы, опасности
1. Крупнейший автопроизводитель и известная торговая марка в России 2. Оптимальное для российского рынка соотношение цена/качество 3. Развитая сервисно-сбытовая сеть 4. Сотрудничество с альянсом RENAULT–NISSAN 5. Наличие в структуре ОАО «АВТОВАЗ» научно-технического центра с опытно-промышленным производством 6. Повышение дополнительной прибыли за счет конструкторско-технических изменений 7. Внедрение инвестиционных проектов, направленных на техническое перевооружение и модернизацию производства 8. Наличие комплекса испытательных дорог, который является полигоном для отработки пилотных проектов 9. Наличие льготной программы автокредитования «ЛАДА Финанс»	1. Увеличение объема продаж за счет повышения качества, надежности и конкурентоспособности выпускаемых автомобилей 2. Повышение соответствия требованиям потребителей на основе разработки новых моделей LADA совместно с альянсом RENAULT–NISSAN в разных ценовых сегментах 3. Возможность выхода на новые рынки и совершенствования сервисно-сбытовой сети 4. Увеличение объема продаж за счет финансовой поддержки Правительства РФ (гос. Программа утилизации старых автомобилей, льготное / беспроцентное кредитование корпорации)	1. Рост импорта аналогичной продукции 2. Появление новых конкурентов в России 3. Рост цен на металл, рост тарифов на энергоресурсы и транспортировку, инфляционный рост цен на комплектующие 4. Снижение уровня ликвидности 5. Замедление роста спроса по отдельным сегментам 6. Снижение количества поставщиков в связи с улучшением качества выпускаемых моделей и разработки новых моделей 7. Нестабильная экономическая ситуация в стране

Продолжение табл. 1

S – strengths Сильные стороны	O – opportunities Возможности	T – threats Угрозы, опасности
10. Широкий спектр выпускаемых моделей автомобилей и автокомпонентов 11. Высококвалифицированный персонал 12. Повышение скорости реакции на изменение спроса за счет автоматизации производства 13. Наличие в структуре группы АВТОВАЗ специализированного Корпоративного университета	SO (сила и возможности) 1, 2 + 2, 4, 5, 6, 7, 8, 11, 12 3 + 1, 2, 3, 4, 5, 8, 9, 10, 11, 12 4 + 1, 9, 10	ST (сила и угрозы) 1 + 2, 3, 5, 7, 9, 10, 12 2 + 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 12 4 + 3, 4, 6, 7, 9, 10, 12 5 + 2, 3, 10, 12; 6 + 4; 7 + 2, 9
W – weaknesses Слабые стороны	WO (слабость и возможности)	WT (слабость и угрозы)
1. Ухудшающиеся конкурентные позиции по некоторым моделям 2. Нехватка современных технологий разработки и производства 3. Изношенная производственно-технологическая база 4. Недостаточность масштабов выпускаемых платформ и моделей 5. Сильная конкуренция в ценовом сегменте со стороны автомобилей зарубежных брендов 6. Ресурсная зависимость от поставщиков 7. Недостаточно эффективный менеджмент	1 + 1, 5 2 + 2, 3, 4, 6 3 + 1, 5 4 + 2, 3, 5	1, 2, 4, 5 + 1, 5, 7 3 + 6 6 + 6, 7

В блоке SO (сила и возможности) разрабатываются мероприятия по реализации имеющихся возможностей внешней среды с учетом сильных сторон деятельности корпорации. Соотнесение данных факторов образовало пары (1, 2 + 2, 4, 5, 6, 7, 8, 11, 12; 3 + 1, 2, 3, 4, 5, 8, 9, 10, 11, 12; 4 + 1, 9, 10), согласно которым увеличение объема продаж, выход на новые рынки и повышение конкурентоспособности выпускаемых автомобилей обеспечивается благодаря развитой сервисно-сбытовой сети корпорации, широкому спектру производимых в ОАО «АВТОВАЗ» моделей LADA и разработки новых, существованию льготной программы автокредитования «ЛАДА Финанс». В программе принимают участие девять банков-партнеров: ОАО «УРАЛСИБ», ООО «Русфинанс Банк», ОАО «Газпромбанк», ЗАО «ВТБ24», ОАО «Сбербанк России», ОАО «Россельхозбанк», ОАО АКБ «РОСБАНК», ЗАО КБ «ЛАДА-КРЕДИТ», ЗАО «ТАТСОЦБАНК». В 2010 году доля продаж по программе «ЛАДА Финанс» в совокупном объеме продаж ОАО «АВТОВАЗ» составила 14,3%. Повышению объема продаж способствуют конструкторско-технические изменения, автоматизация и модернизация производства, а также наличие в структуре ОАО «АВТОВАЗ» научно-технического центра с опытно-промышленным производством и комплекса испытательных дорог. Он является полигоном для отработки тестируемых проектов и признан одним из лучших в Европе. Работа совместно с альянсом RENAULT-NISSAN в области технического развития и разработки новых платформ и моделей LADA также создает предпосылки для повышения соответ-

ствия требованиям потребителей и спроса на выпускаемую продукцию ОАО «АВТОВАЗ».

В блоке ST (сила и угрозы) представлена комбинация мероприятий (1 + 2, 3, 5, 7, 9, 10, 12; 2 + 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 12; 4 + 3, 4, 6, 7, 9, 10, 12; 5 + 2, 3, 10, 12; 6 + 4; 7 + 2, 9) по использованию сильных сторон организации для нейтрализации угроз внешней среды. Несмотря на появление новых конкурентов исследуемой корпорации в России и рост импорта аналогичной продукции сохранить конкурентные позиции ОАО «АВТОВАЗ» возможно, используя сильные стороны его деятельности. К ним относятся: повышение скорости реакции на изменение спроса на выпускаемые автомобили, расширение спектра выпускаемых моделей, оптимальное для российского рынка соотношение цена/качество, отношение потребителей к ОАО «АВТОВАЗ» как к крупнейшему автопроизводителю России с известной торговой маркой, возможность качественного сервисного обслуживания купленных автомобилей. С 1 ноября 2011 года ОАО «АВТОВАЗ» внедрил в 60 регионах России программу сервисной поддержки владельцев автомобилей – LADA Assistance. Данная программа обеспечивает круглосуточную экстренную техническую помощь на дорогах. Участниками программы становятся покупатели новых автомобилей LADA Priora, которые получают карту LADA Assistance бесплатно.

Блок WO (слабость и возможности) содержит комплекс мероприятий (1 + 1, 5; 2 + 2, 3, 4, 6; 3 + 1, 5; 4 + 2, 3, 5) по применению возможностей среды для преодоления слабых сторон организации. Зависимость от поставщиков, изменение цен на сырье (металл) и ком-

плекующие могут быть компенсированы увеличением объема продаж от производства новых моделей LADA совместно с альянсом RENAULT–NISSAN в разных ценовых сегментах с учетом соответствия требованиям потребителей. Так, 29 ноября 2011 года стартовало серийное производство новой модели LADA Granta – комфортного и надежного переднеприводного автомобиля эконом-класса, созданного на платформе LADA Kalina для замены модели LADA 2107 (в 2012 году LADA 2107 будет снята с производства), седанов LADA Samara и LADA Kalina. Организация производства новых экономических моделей способствует повышению конкурентоспособности ОАО «АВТОВАЗ» и, как следствие, увеличению прибыли и рентабельности корпорации.

Комбинации блока WT (слабость и угрозы) (1, 2, 4, 5 + 1, 5, 7; 3 + 6; 6 + 6, 7) предусматривают потенциальные угрозы. Для их предотвращения разрабатываются мероприятия, способствующие устранить слабые стороны функционирования корпорации. Рост цен на сырье и материалы, рост тарифов на энергоресурсы и транспортировку, а также на приобретенные комплектующие изделия являются ключевыми факторами увеличения себестоимости и, как следствие, роста цен на продукцию. Для ограничения риска неблагоприятного изменения цен на сырье и услуги ОАО «АВТОВАЗ» необходимо заключать долгосрочные договоры с поставщиками сырья и комплектующих изделий, осуществлять поиск альтернативных поставщиков, применять энергосберегающие технологии, проводить мероприятия по снижению себестоимости выпускаемой продукции. В целях снижения риска поставки некачественных комплектующих ОАО «АВТОВАЗ» необходимо проводить постоянную работу по совершенствованию системы менеджмента качества поставщиков. В результате замедления роста рынка на отдельных сегментах ОАО «АВТОВАЗ» нужно реализовать мероприятия по стимулированию продаж, модернизировать и обновлять модельный ряд, внедрять новые формы работы с предприятиями сервисно-сбытовой сети, осуществлять мероприятия по повышению уровня осведомленности потребителей о продукте. Снижения уровня ликвидности возможно избежать путем планирования, координации и анализа финансовых потоков. ОАО «АВТОВАЗ» важно предпринимать следующие меры по поддержанию оптимального уровня ликвидности: сокращать непроизводительные расходы, в т. ч. расходы на социальное обслуживание; прорабатывать новые возможности снижения затрат, связанных с реализа-

цией автомобилей; сокращать запасы товарно-материальных ценностей, в т. ч. остатков готовой продукции на складах; работать с поставщиками по снижению цен на металл и комплектующие изделия; вводить программы, стимулирующие сбыт и обеспечивающие своевременное поступление денежных средств от продажи продукции; оптимизировать непрофильные активы; использовать альтернативные формы расчетов.

Разрабатывая стратегические цели, ОАО «АВТОВАЗ» необходимо, помимо учета результатов SWOT-анализа, принимать во внимание интересы различных групп стейкхолдеров (рис. 1).

Анализ составленного рисунка позволил сделать вывод о том, что большинство категорий стейкхолдеров заинтересованы в обеспечении долгосрочного эффективного функционирования ОАО «АВТОВАЗ» с высокой капитализацией активов. Акционерам необходимы высокие показатели прибыли корпорации для получения больших дивидендов, инвесторы ожидают значительную доходность инвестиций. Финансовые менеджеры для получения больших размеров заработной платы и премии стремятся принимать грамотные управленческие решения. Они связаны с эффективным использованием финансовых ресурсов и управлением движением денежных потоков, кредиторской и дебиторской задолженностью, оборотными и внеоборотными активами; способностью расплачиваться по кредитам и займам; возможностью минимизировать финансовые риски и обеспечивать ликвидность, финансовую устойчивость и рентабельность корпорации в долгосрочной перспективе. Поставщики стремятся к стабильности заказов на сырье и комплектующие и их своевременной оплате. Дилерам важно качество и надежность поставок произведенных ОАО «АВТОВАЗ» автомобилей. Потребители нуждаются в безопасных, высококачественных автомобилях из различных ценовых сегментов, увеличении и обновлении модельного ряда, а также в гарантийном и послегарантийном сервисном обслуживании. Для государства ОАО «АВТОВАЗ» также представляет большой интерес, в первую очередь, как налогоплательщик. Деятельность ОАО «АВТОВАЗ» и большого количества других предприятий в смежных отраслях промышленности (производство сырья и автокомпонентов) обеспечивает занятость около 6 млн человек трудоспособного населения по всей России. В связи с этим, для выхода из кризисной ситуации в рамках программы государственной поддержки в течение 2010 года

ОАО «АВТОВАЗ» получил беспроцентные займы от ГК «Ростехнологии» на общую сумму 43 млрд руб., из которых 38 млрд руб. направлены на реструктуризацию кредитного порт-

феля ОАО «АВТОВАЗ», в результате чего значительно сократилась задолженность корпорации перед различными кредитными организациями.

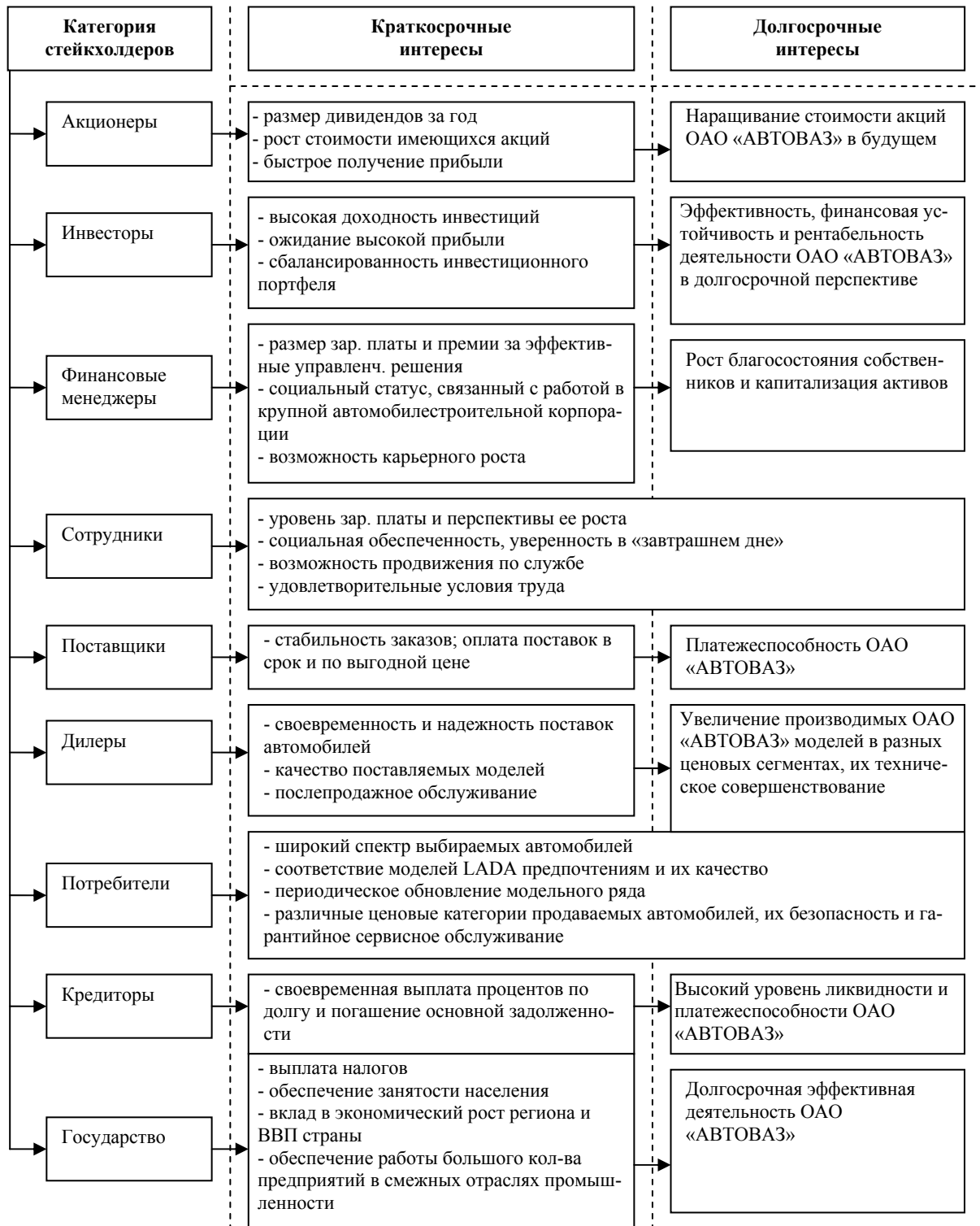


Рис. 1. Интересы стейкхолдеров ОАО «АВТОВАЗ» в долгосрочной и краткосрочной перспективе

Выявленные слабые и сильные стороны деятельности ОАО «АВТОВАЗ», а также определенные возможности развития и угрозы позволили сформулировать цели финансовой деятельности исследуемой корпорации. На рис. 2

определены цели финансовой стратегии ОАО «АВТОВАЗ» согласно трем уровням целей: базовый, тактический и оперативный уровни, с учетом результатов SWOT-анализа и интересов различных категорий стейкхолдеров.



Рис. 2. Цели финансовой стратегии ОАО «АВТОВАЗ» на различных уровнях

Главной долгосрочной целью финансовой стратегии ОАО «АВТОВАЗ» является рост стоимости компании, улучшение благосостояния собственников и повышение конкурентных позиций корпорации. На основе детализированных и конкретизированных целей 1, 2 и 3-го уровней формируются локальные задачи деятельности каждого подразделения компании. В достижении поставленных целей должны быть заинтересованы все работники ОАО

«АВТОВАЗ». Это обеспечивается путем разработки для каждого отдела/цеха Положения о премировании. Размер ежемесячной премии определяется качеством работы. Для достижения поставленных целей менеджерам ОАО «АВТОВАЗ» необходимо совершенствовать систему премирования персонала посредством разработки для каждого структурного подразделения детализированной системы показателей, влияющей на рост/снижение премии за

качество, и довести ее содержание до каждого работника.

Таким образом, в статье проведен SWOT-анализ автомобильной корпорации ОАО «АВТОВАЗ». Выявлены сильные и слабые стороны деятельности компании, определены возможности внешней среды и угрозы развития, отмечены наиболее значимые, с точки зрения

автора, комбинации факторов. С учетом рассмотренных долгосрочных и краткосрочных интересов различных групп стейкхолдеров, а также результатов проведенного анализа, определены основные стратегические цели финансовой деятельности ОАО «АВТОВАЗ» на базовом, тактическом и оперативном уровнях.

Библиографический список

1. Маленков Ю. А. Стратегический менеджмент : учебник. – М. : Проспект, 2009. – 224 с.
2. <http://www.lada-auto.ru/> – Официальный сайт автомобильной корпорации ОАО «АВТОВАЗ».

N. S. Yarygina*

**Yarygina Natalya, Assistant of
Volga Region State University of Service, Togliatti
n.s.yarigina@yandex.ru*

DEFINING STRATEGIC OBJECTIVES OF FINANCIAL ACTIVITY OF AUTOMOBILE CORPORATION TAKING INTO ACCOUNT THE INTERESTS OF STAKEHOLDER

Key words: Financial Strategy, SWOT-analysis, stakeholders, interests, objective, corporation, automotive industry.

The article features SWOT-analysis of the automotive company. The author has identified the strengths and weaknesses of its activities, opportunities and threats to development; figured out the long and short term interests of various stakeholder groups in the corporation. Based on the acquired information, the objectives of financial strategy of the automobile company were formulated at various levels.

© Ярыгина Н. С., 2012

Управление социальным развитием

УДК 346

А. В. Баженов***Баженов Алексей Владимирович, кандидат экономических наук**ЗАО «Ямалгазинвест», г. Москва*

bazhenov@iftg.ru

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФОРМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Ключевые слова: производственные компании, государственно-частное партнерство, принципы государственно-частного партнерства, формы государственно-частного партнерства, примеры отечественной практики, зарубежный опыт, программы государственно-частного партнерства, субъект и объект государственно-частного партнерства, средства и методы взаимодействия государства и предпринимательских структур, государственная политика, нефтегазовые объекты.

Система партнерских отношений государства и бизнеса рассматривается как совокупность субъектов, объектов, средств и методов взаимодействия в процессе достижения желаемых результатов. Показаны основные принципы государственно-частного партнерства: непрерывность оказания услуг; равенство и свобода; конкуренция; реализуемость проекта; прозрачность и обратная связь; ответственность; невмешательство; гарантии; равноправное отношение к иностранным компаниям; возмездность; доверие, сотрудничество и взаимная поддержка государства и бизнеса; принцип патриотизма и гражданственности; принцип инвестиционной привлекательности. Раскрыты особенности развития государственно-частного партнерства при освоении нефтегазовых месторождений Восточной Сибири.

В современной социально-экономической политике все большую актуальность приобретают проблемы, решение которых находится на стыке интересов и ответственности различных субъектов их реализации. Это влечет за собой изменения в организации отношений государственного аппарата и бизнес-сообщества. Так, в Великобритании в связи с бурным развитием партнерств появилась специальная новая область экономической деятельности, называемая «государственными гражданскими контрактами и концессиями».¹ В рамках этой деятельности государственные чиновники выступали в роли покупателей услуг частного сектора и разработчиков правил и норм поведения, адекватных условиям рыночного развития подведомственных им учреждений и видов деятельности.

На государственном уровне признано, что существуют сферы, где частный сектор работает лучше всего, а у государства есть потребность в заключении соответствующих контрактов с ним. Большим потенциалом в развитии партнерских отношений с частным бизнесом располагают местные власти, реализую-

щие свои программы социально-экономического развития, учитывающие те или иные особенности конкретного региона.

Имеются разные формы и модели государственно-частного партнерства, преследующие различные цели и имеющие свои преимущества и недостатки. Главным преимуществом использования концепции государственно-частного партнерства является возможность активного привлечения инвестиций из частного сектора в реализацию приоритетных государственных задач. Это преимущество крайне актуально в контексте необходимого привлечения инвестиций в ряд ключевых отраслей российской экономики, которые на сегодняшний день в значительной степени недокапитализированы, а в условиях существенного бюджетного сектора капитальных расходов, вызванного последствиями мирового финансового кризиса, эта проблема становится еще более серьезной. Существующие инфраструктурные разрывы не позволяют обеспечивать необходимый уровень промышленного и социального развития российской экономики. Контракты государственно-частного партнерства – единственный реальный инструмент привлечения ресурсов частного сектора к решению данной проблемы.

Модели государственно-частного партнерства являются действенным способом привле-

¹ Варнавский В. Г. Частно-государственное партнерство. В 2 т. М. : ИМЭМО РАН, 2009. http://www.opec.ru/artide_doc.asp?djo=50578.

чения частных ресурсов для реализации важных для государства инфраструктурных проектов. Для того чтобы дать четкое определение тому, что является государственно-частным партнерством, следует отметить, что в отечественной литературе можно встретить следующие варианты, использующиеся как синонимы: частно-государственное партнерство, государственно-частное партнерство, партнерство государства и частного сектора, частно-общественное партнерство, частно-государственная кооперация, публично-частное партнерство, общественно-частное партнерство. Примеров такого практического использования различной терминологии, а следовательно, и определений одного и того же процесса более чем достаточно, их можно найти в научных трудах, в периодической печати, Интернете, официальных документах или методических рекомендациях. Ряд определений государственно-частного партнерства носит слишком сжатый и конкретный характер. Так, одна из крупных консалтинговых компаний мира Deloitte отмечает, что государственно-частное партнерство представляет собой «контрактное соглашение между правительственным агентством и частной компанией, позволяющее последней увеличить ее участие в предоставлении общественных услуг».² PriceWaterhouseCoopers и C'M'S' Cameron McKenna определяют государственно-частное партнерство как любую сделку, «структура которой предполагает совместную работу государственного и частного сектора для достижения общей цели».³

Определений понятия государственно-частного партнерства в зарубежных источниках и современной отечественной литературе представлено достаточно много. Автору представляется, что оно должно быть кратким и емко раскрывающим содержание государственно-частного партнерства, т. е. государственно-частное партнерство (ГЧП) – это привлечение частного сектора для более эффективного и качественного исполнения задач, относящихся к публичному сектору на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций.

² Closing the Infrastructure Gap-The Role of Public-Private Partnerships A Deloitte Research Study 2006 P5.

³ Семинар «Государственно-частные партнерства – новая форма взаимодействия государственного и частного секторов в финансировании инфраструктурных и социальных проектов» / Посольство Великобритании. М., 2003. С. 26.

Средства партнерских отношений государства и предпринимательских структур можно разделить на общие средства и специальные средства.

Общие средства партнерских отношений подразделяются на:

- административные средства (например, оформление контрактов по стандартным требованиям, установление правил проведения тендеров);

- экономические средства (например, федеральные, субфедеральные, муниципальные программы и проекты, кластеры, свободные и технико-внедренческие зоны).

Специальные средства партнерских отношений государства и предпринимательских структур подразделяются на:

- правовые средства (например, установление имущественной ответственности, разработка и утверждение типовых контрактов и конкретных правил для предоставления по конкурсу предложений по инвестиционным и иным проектам ГЧП);

- бюджетные средства (например, предоставление дотаций, преференций, участие в софинансировании, выделение бюджетозаменяющих средств под федеральные, субфедеральные или муниципальные гарантии). Это позволяет выработать более целостную картину развития партнерских отношений государства и бизнеса.

Субъект государственно-частного партнерства – это участник реализации проекта ГЧП (органы государственного и муниципального управления, предпринимательские структуры, некоммерческие организации, инвесторы, кредиторы, консультанты, операторы и иные участники рынка ГЧП).

Органы государственного и муниципального управления (ОГМУ) – это органы исполнительной власти, разных ее уровней – заказчики и организаторы программ и проектов государственно-частного партнерства.

Объект государственно-частного партнерства – это программа и проект государственно-частного партнерства.

Организация проекта государственно-частного партнерства представляет собой процесс, обеспечивающий подготовку, принятие и исполнение решения ОГМУ о реализации проекта ГЧП. Под инвестиционным проектом понимается программа решения экономической проблемы, обладающая тем признаком, что вложения средств в такую программу приводят к их отдаче (получению дохода и т. п.) только после прохождения определенного срока.

ка с начала осуществления проекта, вложения средств в него.

Программа государственно-частного партнерства (Программа ГЧП) – перечень проектов общественной инфраструктуры федерального или регионального значения, реализация которых возможна и целесообразна на условиях ГЧП с определением существа проекта, планируемых сроков его реализации, организационно-правовой модели, источников финансирования затрат на подготовку и реализацию каждого проекта ГЧП.

Партнерства создаются для решения конкретных задач социально-экономического развития или экологического оздоровления конкретного региона или определенного муниципалитета или его части, т. е. ГЧП так же, как стратегические проекты, имеет четкую территориальную привязку.

Важным моментом является общественная значимость проектов, имеющих стратегический характер для развития территорий и осуществляемых посредством создания ГЧП. И, наконец, еще одно условие, лежащее в основе стратегических проектов и формирования партнерств, состоит в привлечении общественности к обсуждению и участию в их реализации. Предлагается понимание партнерских отношений государства и предпринимательских структур рассматривать как совместное участие в удовлетворении потребностей общества на долговременной основе объединения материальных и нематериальных ресурсов при разделении полномочий, обязательств, компетенций, ответственности и риска. В рамках этого понимания система партнерских отношений рассматривается как совокупность субъектов, объектов, средств и методов партнерских отношений, взаимодействующих как единое целое в процессе достижения желаемых результатов и исполнения принятых обязательств.

По своей экономической сути государственно-частное партнерство имеет в достаточной степени многогранные особенности, которые всегда следует учитывать в практической деятельности.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что в настоящее время можно рассматривать пять значений термина «государственно-частное партнерство» (ГЧП):

- ГЧП как средство взаимодействия государства и предпринимательских структур;
- ГЧП как способ такого взаимодействия;
- ГЧП как принцип такого взаимодействия;
- ГЧП как форма такого взаимодействия;
- ГЧП как метод такого взаимодействия.

Имеют право на существование как минимум пять подходов к пониманию государственно-частного партнерства: «ГЧП-средство», «ГЧП-способ», «ГЧП-принцип», «ГЧП-форма» (механизм) и «ГЧП-метод».

Для полного понимания формирования ГЧП рассматриваются принципы государственно-частного партнерства, которые включают следующие понятия.

Принцип непрерывности оказания услуг. Услуги экономическим агентам должны обеспечиваться частной компанией – партнером государства непрерывно, что определяется публично-правовым характером отношений ГЧП. Частная компания по закону не имеет права приостанавливать свою работу. В случае сбоя в предоставлении услуги частная компания обязана принять все возможные меры к ее возобновлению.

Принцип равенства и свободы. Это является основополагающим принципом рыночной экономики.

Принцип конкуренции. Как правило, во всех странах контракты государственно-частного партнерства выдаются по результатам конкурсов. В редких, исключительных случаях, а также из соображений государственной, экономической, общественной безопасности государство имеет право заключить контракт государственно-частного партнерства без конкурса.

Принцип реализуемости проекта специальной проектной компанией заключается в следующем:

- специальная проектная компания (СПК) создается для реализации проекта;
- СПК формирует капитал за счет средств инвесторов (частный инвестор, средства органов государственного и муниципального управления (ОГМУ)) и привлекает долговое финансирование;
- СПК обладает стоимостью, которая образуется за счет реализации долгосрочного договора на проект ГЧП с ОГМУ. Участники контракта ГЧП призваны поддерживать стоимость проектной компании;
- акции проектной компании, как правило, используются для обеспечения привлекательности долгового финансирования.

Принцип прозрачности и обратной связи. В осуществлении проектов ГЧП государство, общественность и население должны обладать доступом к полной информации о состоянии предприятия, его финансовых, экономических и иных показателях, качестве оказываемых услуг. Потребители должны иметь каналы обратной связи с частными компаниями и госу-

дарственными органами, контролирующими их работу.

Принцип ответственности публичного партнера предусматривает ответственность государства за последствия изменений государственного регулирования, планирования объема услуг и т. п. Принцип ответственности частного партнера реализуется следующим образом:

- частный партнер должен быть квалифицированным участником отрасли и способен отвечать по своим обязательствам капиталом;

- ответственность частного партнера за привлечение финансирования капитальных вложений, за проектно-строительные, эксплуатационные и коммерческие риски;

- предпочтительность профессионального оператора всего проекта или аутсорсинг всех или отдельных функций управления проектированием, строительством, закупками, эксплуатацией, техническим обслуживанием и сбытом профессиональными компаниями.

Принцип невмешательства. Этот принцип свойствен странам с традиционной рыночной экономикой, где государство не имеет права вмешиваться в хозяйственно-административную деятельность частной компании после подписания контракта ГЧП, которая самостоятельно принимает все административно-хозяйственные, управленческие, кадровые и иные решения. Ей принадлежит производимая продукция и получаемая прибыль.

Принцип гарантий. Государство применяет в рамках ГЧП систему гарантий, оговоренных законом (например, льготный режим налогообложения). Также в целях реализации наиболее значимых с точки зрения общества проектов государство может оказывать им разнообразную помощь. Инструментами такой помощи могут выступать: дотации из бюджета, государственные займы и гарантии, снижение размера (отмена) концессионных платежей, арендной платы за землю и т. п.

Принцип равноправного (недискриминационного) отношения к иностранным компаниям, обеспечивающий им равные права с отечественными компаниями. Уже на стадии разработки основ законодательства по государственно-частному партнерству этот принцип воплощается в нормах по обеспечению недискриминационного режима допуска зарубежных компаний к конкурсам по проектам государственно-частного партнерства, валютного регулирования партнеров государства, права свободного распоряжения ими чистой прибылью, полученной на объекте ГЧП, в том числе трава вывоза чистой прибыли за границу и т. п.

Принцип возмездности. Если государство в одностороннем порядке или по согласованию с частной компанией прекращает действие контракта государственно-частного партнерства, то оно должно возместить компании деланные ею инвестиции и компенсировать недополученный ею доход.

Принципы социального партнерства предполагают доверие, сотрудничество и взаимную поддержку государства и частного бизнеса.

Принцип конкурентности позволяет государству оценить и поддержать наиболее достойные и эффективные предприятия любого сектора экономики.

Принцип патриотизма позволит государству проводить политику здорового протекционизма по отношению к отечественному бизнесу.

Принцип гражданственности предполагает строительство гражданского общества, защищающего права любого его члена.

Принцип инновационности подразумевает развитие наиболее перспективных отраслей экономики, применение самых передовых методов и технологий.

Принцип открытости означает обеспечение двустороннего информационного сотрудничества государства и предпринимательства.

Принцип инвестиционной привлекательности должен позволить предпринимателям пользоваться в том числе и ресурсами внешних источников финансирования.

Современная государственная политика России в сфере недропользования направлена на активизацию работ по геологическому изучению недр новых перспективных регионов – Восточной Сибири и Дальнего Востока – в целях последующего вовлечения в освоение их ресурсного потенциала, что актуализирует создание программ и проектов ГЧП. Проекты освоения нефтегазовых ресурсов в этих регионах характеризуются сложностью, большой инвестиционной емкостью, высокими рисками в связи с низкой степенью изученности территорий, большой удаленностью от рынков сбыта, отсутствием необходимой производственной и транспортной инфраструктур, сложными природно-климатическими условиями. С учетом этого важной задачей является выработка таких схем и инструментов государственного регулирования процессов недропользования в данных регионах, которые обеспечили бы успешную реализацию этих проектов с учетом соблюдения интересов государства, недропользователей и общества в целом.

Оптимальной организационно-экономической схемой, отвечающей данной задаче, является государственно-частное партнерство (ГЧП),

определяемое как стратегический, институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов в различных сферах деятельности, включая добычу полезных ископаемых.

Как уже отмечалось, существует множество форм ГЧП, распространенных как в зарубежной, так и в российской практике: концессии, проектное финансирование, совместные предприятия, консорциумы, различные виды контрактов и т. п. Так, анализ, выполненный ИЭОПП СО РАН и СНИИГГиМСа, показывает, что выбирать форму партнерства следует в зависимости от конкретной решаемой задачи. Это позволяет разработать меры, необходимые для развития ГЧП в целях, например, освоения месторождений углеводородов (УВ) Восточной Сибири и Республики Саха (Якутия), в том числе:

- разработка стратегий изучения и освоения нефтегазовых ресурсов для каждого субъекта Российской Федерации, расположенного в пределах Восточной Сибири, а также для Республики Саха (Якутия) с обязательным их согласованием и увязкой в рамках единого комплексного плана освоения территории;

- формирование межотраслевого, межтерриториального, межведомственного органа исполнительной власти для управления реализацией мероприятий по изучению и освоению нефтегазовых ресурсов в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия);

- активное участие государства в проведении геолого-разведочных работ (ГРР) на слабо изученных территориях Восточной Сибири и Республики Саха (Якутия) для повышения инвестиционной привлекательности нефтегазовых объектов и снижения рисков недропользователей;

- участие государства в развитии общехозяйственной инфраструктуры территорий и социальной инфраструктуры;

- организация государством (при участии как федеральных, так и региональных органов власти) совместного с компаниями-недропользователями консорциума для разработки и реализации единой схемы инфраструктурного обустройства территорий, включая строительство межпромысловых трубопроводов и общехозяйственных коммуникаций, размещение опорных баз по выполнению буровых работ, сервисного обслуживания нефтяных и газовых промыслов и т. п.

Основным документом, регламентирующим процессы недропользования на рассматриваемой территории, является «Программа

геологического изучения и предоставления в пользование месторождений углеводородного сырья Восточной Сибири и Республики Саха (Якутия)», утвержденная Приказом Министерства природных ресурсов России № 219 от 29.07.2005 г. (далее – Программа). Ее цель заключается в ресурсном обеспечении магистральной трубопроводной системы «Восточная Сибирь – Тихий Океан» (ВСТО) посредством интенсификации проведения первоочередных ГРР и лицензирования недр.

Анализ хода реализации Программы за 2005–2007 гг. свидетельствует, что выполненные мероприятия в основном способствуют решению поставленных задач. Значительно интенсифицировались ГРР на нефть и газ, активно идет процесс лицензирования недр, что является важным условием своевременной подготовки сырьевой базы и обеспечения объемов добычи нефти и газа для системы магистральных трубопроводов ВСТО.

Полученные результаты позволили определить необходимые направления корректировки программных мероприятий для ускорения наращивания запасов нефти и газа.

Проведенный анализ выявил также недостатки законодательной и нормативной базы в области нефтегазового недропользования и налогообложения, следствием которых является отсутствие у недропользователей стимулов для инвестирования ГРР, выполнения в полном объеме условий лицензионных соглашений, и позволил сформировать соответствующие блоки рекомендаций по решению этих проблем.

Для стимулирования привлечения частных инвестиций в ГРР на ранних стадиях необходимо обеспечить реализацию следующих мер налогового регулирования:

- учет всех издержек при проведении ГРР (включая их учет для продуктивных и «сухих» скважин) в себестоимости добываемой продукции при подсчете налога на прибыль;

- формирование комплексной системы постоянно действующих налоговых (инвестиционных) льгот по налогу на прибыль, адресованных инвесторам и непосредственным производителям ГРР;

- переход к рентному налогообложению исключительно в сфере добычи полезных ископаемых с освобождением от таковых налогов сферы ГРР;

- введение механизма отсрочки единовременных и регулярных платежей на период до завершения поисковых работ по лицензии; освобождение недропользователя от внесения в

бюджет отсроченных платежей в случае, если поисковые работы окажутся безуспешными.

В целях более рационального и эффективного освоения объектов недропользования необходимо существенно доработать условия лицензионных соглашений, а также процедуры контроля за использованием недрами и привлечения к ответственности нарушителей, в частности [3]:

- стандартизировать форму и содержание лицензионных соглашений с указанием перечня условий, при которых лицензия, выданная недропользователю, аннулируется;

- разработать процедуру изъятия у недропользователей, право пользования недрами которых было досрочно прекращено, на возмездных началах промысловых и иных имущественных объектов, наличие которых непосредственно связано с технологическим процессом добычи УВ-сырья;

- разработать и законодательно утвердить системы штрафных санкций за несвоевременное предоставление (или отсутствие) необходимой документации по лицензионным соглашениям;

- разработать систему штрафных санкций за невыполнение или несвоевременное выполнение объемов ГРП, указанных в лицензионных соглашениях, привязав размеры штрафных санкций к стоимости невыполненных работ или к сумме недополученной государством прибыли;

- разработать порядок корректировки лицензионных соглашений при изменении существенных условий разработки, с обязательным указанием перечня таких условий;

- актуализировать лицензионные соглашения, не соответствующие современным условиям.

По мере реализации Программы, а также строительства трубопроводной системы ВСТО на первый план наряду с проблемами подготовки сырьевой базы и лицензирования встанут вопросы рационального и комплексного освоения нефтегазовых месторождений и добычи нефти и газа на территории Восточной Сибири и Республики Саха (Якутия), их транспортировки и реализации.

Актуальной в связи с этим в рамках развития ГЧП становится разработка «Комплексного плана подготовки и использования МСБ углеводородного сырья Восточной Сибири и Республики Саха (Якутия)» (далее – Комплексный план) как инструмента государственного регулирования всего комплекса процессов, связанных с освоением нефтегазовых месторождений этой территории.

По сравнению с вышеуказанной Программой, Комплексный план – более масштабный документ с точки зрения решаемых задач, охватываемой территории и выявленных и выявляемых в ее пределах месторождений полезных ископаемых. В нем должны быть предусмотрены все этапы процесса освоения: подготовка сырьевой базы нефтегазодобывающей промышленности, добыча нефти и газа, их транспортировка, переработка и рациональное использование. Кроме того, комплексность должна реализовываться во всестороннем подходе к развитию добывающих регионов, включая разработку легкодоступных перспективных месторождений твердых полезных ископаемых, государственное регулирование недропользования, а также экономическую, экологическую и социальную оценки освоения МСБ этих регионов.

Территориально Комплексный план охватывает не только области действия Программы, но и новые перспективные на нефть и газ районы Восточной Сибири и Республики Саха (Якутия). Это предопределяет существенную особенность рассматриваемого документа, которая должна быть учтена при формировании системы государственных механизмов управления реализацией Комплексного плана. Мероприятия плана в значительной мере должны носить межотраслевой, межведомственный, межрегиональный характер и охватывать территорию сразу нескольких субъектов Российской Федерации.

При реализации Комплексного плана будет расширена роль государства в сфере регулирования недропользования, формировании действенной инновационной политики, разработке и проведении конструктивной региональной политики, формировании условий развития ГЧП и других его важных составляющих.

Для организационно-экономического регулирования недропользования, предусмотренного в Комплексном плане, необходимо обеспечить:

- упорядочение системы геологической информации и свободный доступ к ней для инвесторов и производителей ГРП;

- упрощение процедур получения прав на пользование недрами;

- формирование системы страхования геологических рисков на ранних этапах ГРП;

- упрощение процедур переуступки прав на месторождения, открытые и разведанные недропользователями за счет собственных или привлеченных средств, а также на геологическую информацию, полученную в результате выполнения работ;

- целенаправленное формирование мощного сегмента «юниорных» компаний в сфере недропользования, прежде всего на ранних стадиях проведения ГРП;

- ограждение создаваемых «юниорных» компаний от поглощений со стороны крупных интегрированных компаний и беспрепятственный доступ независимых компаний к объектам специализированной и общехозяйственной инфраструктуры.

С учетом высокой капиталоемкости освоения УВ-потенциала рассматриваемой территории необходим комплексный подход к решению проблемы обустройства территории. Государственные механизмы управления реализацией Комплексного плана должны способствовать разработке единой (комплексной, генеральной) схемы инфраструктурного обустройства нефтегазовых объектов и созданию консорциума из компаний-недропользователей для ее реализации. Такая схема должна включать

межпромысловый трубопроводный транспорт, общехозяйственные коммуникации, опорные базы по выполнению буровых работ, сервисного обслуживания нефтяных и газовых промыслов и др.

Достижение запланированных показателей приростов запасов нефти и газа, предусмотренных в Программе, и реализация на региональном уровне положений «Энергетической стратегии России на период до 2020 года» требуют комплексного подхода к развитию добывающего региона. Эффективным инструментом реализации данного подхода могут стать мероприятия Комплексного плана, охватывающие все стадии освоения нефтегазовых месторождений, включая транспортировку и рациональное использование нефти и газа с указанием организационных форм их реализации. Комплексный план должен базироваться на принципах ГЧП.

Библиографический список

1. Варнавский В. Г. Частно-государственное партнерство. В 2 т. – М. : ИМЭМО РАН, 2009.
2. Герт А. А. Государственно-частное партнерство как форма привлечения инвестиций в освоение нефтегазовых ресурсов Восточной Сибири / А. А. Герт, Н. А. Супрунчик, Д. В. Миляев.
3. Кабашкин В. А. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российские перспективы. – М. : МИЦ, 2010.
4. Отчеты ОАО: «Газпром», «Лукойл», «РЖД», «Сургутнефтегаз», «Северсталь», «Татнефть» за соответствующие периоды деятельности.
5. Соломандина Т. О. Организационная культура компании : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2010.

A.V. Bazhenov*

*Bazhenov Alexey, Ph.D. in Economics
«Yamalgazinvest» close corporation, Moscow
bazhenov@iftg.ru

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A FORM OF ATTRACTING INVESTMENT FOR THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL AND SOCIAL INFRASTRUCTURE

Key words: manufacturing companies, public-private partnership, principles of public-private partnership, form of public-private partnership, examples from domestic experience, international experience, programs of public-private partnership, subject and object of public-private partnership, means and methods of interaction between the State and business organizations, State policy, oil and gas fields.

Partnership of the State and businesses is seen as a set of subjects, objects, tools, and methods of cooperation, aimed at achieving the desired results. Basic principles of public-private partnership: continuity of services, equality and freedom, competition, feasibility of the project, transparency and feedback, responsibility, non-interference, guarantees, equal treatment of foreign companies; onerousness, trust, cooperation and mutual support of the State and businesses; patriotism and civicism, the principle of investment attractiveness. The article reveals peculiarities of building public-private partnership for the development of oil and gas fields in Eastern Siberia.

© Баженов А. В., 2012

МЕЗОУРОВЕНЬ

Региональное развитие

УДК 332.1

О. В. Маркова*

**Маркова Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
markovaolga@yandex.ru*

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Ключевые слова: инвестиции, человеческий капитал, некоммерческие организации, социально ответственный бизнес, социально-экономическое развитие региона.

Обосновывается необходимость формирования социально ответственного бизнеса в регионе, который будет способствовать инвестициям в человеческий капитал для его дальнейшего развития в целях социально-экономического прогресса всего региона.

В некотором аспекте социальные инвестиции бизнес-организаций могут трактоваться как инвестиции в человеческий капитал. Сама теория человеческого капитала зародилась еще в XIX веке и отличалась подходами, предполагавшими, что полезные человеческие способности являлись своеобразным проявлением основного капитала [2, с. 72]. Однако по этому поводу постоянно велись дискуссии о справедливости интерпретации человеческих способностей в качестве основного капитала.

На фоне множества существующих на сегодняшний день трактовок человеческого капитала наиболее полно характеризует данную категорию функциональный подход. Он заключается в том, что явление толкуется не только на основании его внутреннего устройства, но и в аспекте его функциональных свойств. В данном случае человеческий капитал понимается как целенаправленно используемый человеком в различных сферах накопленный запас различных навыков, знаний, способностей, способствующий росту производительности труда и производства. При этом важную роль играет их использование с целью повышения доходов (зарботков) работника, что в конечном итоге выступает стимулом к увеличению нового запаса навыков, знаний и способностей через вложения в здоровье, образование и пр. [1, с. 15].

Инвестициями в человеческий капитал являются любые действия, конечная цель которых заключается в повышении производительности человеческого труда. Следовательно, расходы на поддержание здоровья, получение более высокого уровня образования (общего и специального), расходы на поиск работы, профессиональную производственную подготовку, а также затраты на миграцию, рождение и

воспитание детей, поиск экономически значимой информации о ценах и заработках – это все является расходами или инвестициями в человеческий капитал. Одним из основных источников инвестиций в человеческий капитал являются социальные инвестиции компаний, которые осуществляются в рамках концепции социальной ответственности бизнеса.

Таким образом, принимая во внимание теорию инвестиций в человеческий капитал, концепция социальной ответственности бизнеса в региональных масштабах может интерпретироваться как долгосрочные инвестиции бизнеса в одну из наиболее важных составляющих производственного капитала – человеческие ресурсы.

При этом следует понимать, что практически любая деятельность компании (укладывающаяся в рамки концепции социальной ответственности бизнеса) может восприниматься как инвестиции в человеческий капитал. Однако степень влияния и эффективность этой деятельности зависят от принятых критериев оценки. Так в региональном контексте наиболее важным оценочным критерием является степень эффективности деятельности, направленной на развитие, накопление и приумножение человеческого капитала. Ведь именно человеческий капитал является наиболее важным элементом эффективного и устойчивого социально-экономического развития территории. При этом сами компании в конечном итоге получают высокообразованный и здоровый персонал, мотивированный к активной трудовой деятельности.

На рис. 1 представлена схема социально-экономического развития региона в контексте концепции социальной ответственности бизнеса.

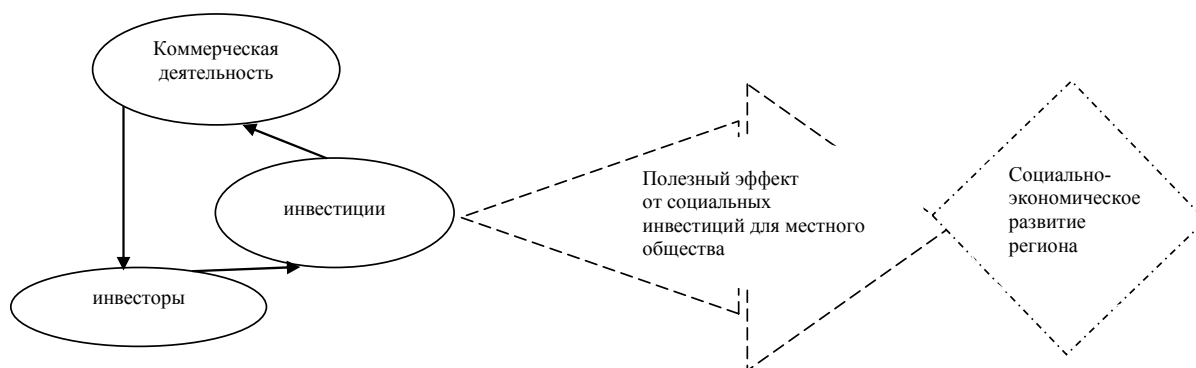


Рис. 1. Социально-экономическое развитие региона в контексте социальной ответственности бизнеса

Любой бизнес создается для извлечения прибыли, но он реализуется не в вакууме, а в определенной среде и при определенных обстоятельствах. Если компания, занимаясь коммерческой деятельностью, при этом осуществляет социальные инвестиции, например, инвестирует средства в повышение квалификации собственного персонала, в повышение уровня здоровья, то она способствует увеличению человеческого капитала собственного производства. В результате чего в производство могут быть внедрены новые технологии, возникнуть менее затратные производственные процессы, снизиться издержки производства. Все это приведет к увеличению рентабельности производства. В итоге компания станет более привлекательной для инвесторов, что будет способствовать расширению компании. За расширением компании могут последовать социальные инвестиции, направленные на развитие человеческого капитала не только собственного производства, но и местного сообщества в целом (например, с целью формирования положительного имиджа компании и стимулирования спроса на выпускаемую продукцию). Следовательно, от данных действий компании происходит возрастание положительного эффекта, получаемого местным сообществом. В том случае, если данный положительный эффект будет носить характер инвестиций в человеческий капитал, то это будет способствовать устойчивому росту темпов социально-экономического развития регионов.

Таким образом, социально-экономическое развитие российских регионов в современных условиях может быть существенно улучшено посредством повышения степени социальной ответственности бизнеса. При этом в региональной политике следует предусмотреть меры по интеграции трех процессов.

Во-первых, развития социальной ответственности бизнеса как системного элемента сти-

ля деловой активности, принимаемого бизнесом добровольно и оказывающего значимое влияние на процесс принятия стратегических и тактических решений по использованию ограниченных производственных ресурсов.

Во-вторых, повышения функциональной роли человеческого капитала в процессах формирования конкурентоспособности регионов в условиях глобальной конкуренции и перехода к экономике знаний.

В-третьих, усиления мотиваций для социальных инвестиций со стороны частных бизнес-структур, которые посредством развития человеческого капитала создают предпосылки для роста размеров получаемой прибыли в долгосрочном периоде.

Интеграция отмеченных процессов позволит активно использовать фактор социальной ответственности бизнеса в региональном развитии.

Таким образом, социальная политика регионов должна быть направлена не только на социальное обеспечение живущего на его территории населения, но и на развитие человеческого потенциала регионов. Величина и качество человеческого капитала непосредственно влияют на характер общественного воспроизводства. Развитие и накопление совокупного человеческого капитала региона и повышение отдачи от него определяют развитие самого региона, возможности его экономического роста и достижение социального благосостояния населения. Человеческий капитал – это форма выражения производительных сил человека на постиндустриальной стадии развития общества с социально ориентированной экономикой рыночного типа.

Понятие человеческого капитала позволяет определить роль социальных институтов, выяснить не только социальные параметры, но и провести экономический анализ влияния социального фактора на рыночную экономику. Тем

самым понятие человеческого капитала получает определение как категория общественного воспроизводства. По мнению академика РАН А. Дынкина, концепция человеческого капитала должна стать неотъемлемой частью стратегии национального развития. В тех странах, где реализуется такой подход, во-первых, заметно ослабло традиционное противопоставление между экономической эффективностью и социальной эффективностью, во-вторых, изменилось соотношение между так называемым реальным производством и нематериальным производством.

«На мой взгляд, – отметил Александр Дынкин, – массовый спрос на качественный человеческий капитал предъявляет только инновационная, а не сырьевая экономика. И вот здесь ситуация не очень благоприятная. У нас сегодня люди ориентированы на получение сырьевой и административной ренты, а не технологической ренты, которая является следствием движения к инновационной экономике. Поэтому надо думать не только о предложении, но и о расширении спроса на дорогой человеческий капитал через движение к инновационной экономике».⁴

Учитывая социальную природу человеческого капитала как базиса социально-экономического роста общественного богатства, функцию развития человеческого капитала в современных условиях должны взять на себя общественные структуры – социально ответственные некоммерческие организации (далее – НКО).

Каждой ступени развития производительных сил соответствуют определённые производственные отношения, выступающие в качестве общественной формы их движения. В процессе своего развития производительные силы приходят в противоречие с существующими производственными отношениями. Из стимулирующих форм развития производительных сил эти отношения превращаются в их оковы. Задача общества заключается в том, чтобы своевременно формировать такие производственные отношения, которые бы создавали условия и способствовали дальнейшему развитию производительных сил, что является базисом дальнейшего социального и экономического прогресса общества.

Наиболее эффективной средой развития человеческого капитала на сегодняшний день счи-

тается адаптированная к социально-экономическим условиям России система заемного труда. Заёмный труд позволяет выделить из системы производственных отношений функцию управления развитием трудовых ресурсов территории и передать её профессиональным социально ответственным НКО. В результате максимальная эффективность развития трудовых коллективов на территории достигается при консолидации кадрового потенциала в рамках специализированных НКО.

Организация НКО по социальному развитию трудовых ресурсов и территорий необходима для:

- создания благоприятных условий формирования рынка заемного труда на данной территории;
- создания надежной системы, гарантирующей развитие трудовых ресурсов;
- создания социально-экономической защиты интересов населения и достижения высокого уровня жизни людей;
- повышения качества жизни;
- экономического развития муниципального образования;
- создания условий повышения инвестиционной и инновационной привлекательности территории [3, с. 96].

Проект социально-экономического развития региона представляет собой форму трехстороннего сотрудничества власти, бизнеса и общества (в лице некоммерческих организаций – НКО). При его масштабировании может быть преобразован в мультисистемный социальный национальный проект России, органично продолжающий и организационно усиливающий решение задач существующих на территориях социальных программ и федеральных национальных проектов социальной направленности, создавая устойчивую социальную и организационную среду для развития человеческого капитала территорий.

Проект позволяет создать необходимые условия для повышения качества человеческого капитала, является комплексом организационных, экономических и социальных мероприятий, направленных на создание системы социального развития трудовых ресурсов и территорий. Он предусматривает разработку и внедрение организационных, трудовых, социальных и экономических механизмов, адекватных конкретным условиям муниципального образования.

⁴ Из выступления на круглом столе «Человеческий капитал в стратегии национального развития», организованном фондом «Единство во имя России» и РИО-центром 13 марта 2007 г. <http://www.fondedin.ru/article117.php>

Библиографический список

1. Буланов В. Человеческий капитал как форма проявления человеческого потенциала / В. Буланов, Е. Катайцева // Общество и экономика. – 2011. – № 1. – С. 13–22.
 2. Докторович А. Б. Развитие социального и человеческого потенциала как ключевая проблема России в XXI веке // Россия и совр. мир. – 2009. – № 1. – С. 71–80.
 3. Цапенко И. В. Проблема эффективного воспроизводства человеческого капитала и инновационные подходы к ней // Инновации. – 2010. – № 4. – С. 95–98.
-

O. V. Markova*

**Markova Olga, Ph.D. in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
markovaolga@yandex.ru*

**FORMATION OF SOCIALLY RESPONSIBLE BUSINESS IN THE REGION
FOR THE DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL**

Key words: investment, human capital, nonprofit organizations, socially responsible business, social and economic development of the region.

The article grounds the necessity of forming socially responsible business in the region, which will promote investment in human capital, resulting in further development and socio-economic progress in the region.

© Маркова О. В., 2012

УДК 311.1

Н. А. Медведева*

*Медведева Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Вологодская государственная молочно-хозяйственная академия им. Н. В. Верещагина,
г. Вологда
statistic2@molochnoe.ru

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА РЕГИОНА

Ключевые слова: регион, сырьевая база, потребление мяса и мясопродуктов, эффективность производства, государственное регулирование, оценка конкурентного потенциала.

Рассмотрены основные тенденции развития мясного скотоводства на примере Вологодской области. Особое внимание уделяется перспективам развития производства мяса и мясопродуктов в увязке с продовольственной безопасностью и государственным регулированием сельскохозяйственного производства. Автором предложена методика оценки производственного потенциала мясного скотоводства региона.

Высокая эффективность регионального мясопродуктового подкомплекса – необходимое условие достойного уровня жизни населения. Мясо в питании людей имеет важное значение, что связано с содержанием в нем полноценного белка и жира.

Снижение производства мяса, недостаточная интенсивность его переработки, недогрузка мощностей перерабатывающих предприятий сочетаются с увеличением импорта мясных продуктов, что отрицательно сказывается на продовольственной безопасности региона.

За анализируемый период времени наблюдается тенденция увеличения потребления мяса и мясопродуктов населением Вологодской области.

В 2010 году данный показатель составил 63 кг на душу населения в год. По сравнению с 2000 годом отмечается рост потребления мяса и мясопродуктов населением Вологодской области на 44,9%, что в абсолютном выражении составляет 17 кг. В 2009 году по сравнению с предыдущим 2008 годом наблюдается уменьшение потребления мяса и мясопродуктов населением Вологодской области на 5,33%, что в абсолютном выражении составляет 4 кг. При этом 1% сокращения соответствует примерно 0,75 кг. Наибольший рост показателя наблюдался в 2005 году по сравнению с предыдущим 2004 годом на 18,64%, что в абсолютном выражении составило 11 кг мясных продуктов (табл. 1, 2).

Таблица 1

Динамика коэффициента удовлетворения потребностей мяса и мясопродуктов Вологодской области

Группы продуктов	Годы	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
мясо и мясопродукты	всего	0,65	0,93	0,93	0,95	1,00	0,95	0,95
	гор.	0,76	1,01	1,00	1,00	1,04	0,99	0,99
	сел.	0,45	0,76	0,81	0,85	0,92	0,88	0,87

Таблица 2

Дифференциация потребления мяса и мясопродуктов в крайних децильных группах домохозяйств Вологодской области за 2010 г.

Потребление мяса и мясопродуктов (в год на члена домохозяйства, кг)	В % к итогу по 10%-ным группам домохозяйств		Потребление мяса и мясопродуктов		
	наименее обеспеченных	наиболее обеспеченных	в среднем по группе	общее по децильной группе	
				первой	десятой
менее 30	36	6	20	720	120
30–50	27	10	40	1080	400
50–70	18	20	60	1080	1200
70–90	14	38	80	1120	3040
более 90	5	26	100	500	2600
Итого	100	100	x	4500	7060
Обследовано домохозяйств	83	45	x	x	x

В 2010 году потребление мяса и мясопродуктов высокодоходных групп населения Вологодской области в 1,6 раза превышало потребление низкодоходных групп.

Потребление продуктов питания снижается в зависимости от увеличения членов домохозяйства по всем продуктам питания за исключением таких продуктов, как хлеб и картофель.

Домохозяйства с одним ребенком потребляют основных продуктов питания больше, чем домохозяйства, имеющие двух и трех детей в возрасте до 16 лет. Наименьшее потребление продуктов питания зафиксировано в домохозяйствах с четырьмя и более детьми.

Уровень производства основных видов животноводческой продукции во всех категориях хозяйств Вологодской области достиг того предела, при котором обеспечение ими населения в необходимых объемах становится невозможным.

Прирост потребления мяса и мясопродуктов в значительной степени обеспечен за счет закупок за рубежом мяса. Например, в Вологодской области объем импорта имеет тенденцию к увеличению и составил в 2010 г. 36,7%. В соответствии с Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации пороговые значения критерия по мясу и мясопродуктам составляют не менее 85%. Таким образом, можно сказать, что повышение уровня питания населения не связано с улучшением работы отраслей АПК. Все свидетельствует о том, что снабжение населения продуктами питания в нужном объеме и ассортименте за счет своего производства становится приоритетной проблемой внутренней политики.

В Вологодской области за исследуемый период производство продукции имеет устойчивую тенденцию к снижению, при этом доля животноводческой продукции сельскохозяйственных предприятий возрастает (табл. 3).

Таблица 3

Производство скота и птицы в Вологодской области, тыс. т

Показатели	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2010 г. в % к 2000 г.
Скот и птица в живой массе, все категории хозяйств	84,7	79,5	79,9	77,9	79,8	76,4	77,0	91
сельхозпредприятия	55,3	59	61,9	61,3	64,3	62,1	63,2	114
в том числе крупный рогатый скот, все категории хозяйств	39,9	33	31,3	29,8	30,3	28,6	26,0	65
сельхозпредприятия	23,6	18,9	18,8	18,8	19,8	18,6	16,3	69
свиньи, все категории хозяйств	24,5	21,5	21,8	19,9	20,1	19,3	22,0	90
сельхозпредприятия	14,7	17,2	18,2	16,1	16,6	16,6	19,3	131
птица, все категории хозяйств	17,1	23,1	25,2	26,7	28,1	27,3	27,9	163
сельхозпредприятия	16,9	22,8	24,9	26,4	27,8	26,9	27,6	163

В структуре производства в последние годы произошло увеличение доли мяса птицы, что составило 36,2%. Снижается животноводческий потенциал. поголовье крупного рогатого скота уменьшилось на 35%, свиней – на 25%, овец и коз – на 63%.

Самыми крупными производителями региона за анализируемый период являются Череповецкий, Вологодский и Шекснинский рай-

оны, которые производят более 80% общего объема производства. Эти районы имеют высокие показатели использования кормовых площадей.

За 2000–2010 гг. произошли значительные изменения поголовья животных, что отразилось на объемах производства скота и птицы в живой массе (табл. 4).

Таблица 4

Динамика изменения объемов производства скота и птицы в живой массе и факторов, на них влияющих

Показатели	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Мясо в убойном весе, тыс. т	51,6	50,7	51,4	50,2	51,4	49,3	49,5
Поголовье тыс. голов:							
крупного рогатого скота	317	233	230	226	215	204	197
свиньи	188	150	135	141	135	139	142
овцы и козы	61	32	30	27	24	22	21
птица всех видов	4410	4367	4593	4040	3981	4142	3816
Среднесуточный привес крупного рогатого скота, гр.	394	487	507	523	519	494	525

Однако приведенные показатели объемов производства, не смотря на их исключительную важность с точки зрения удовлетворения потребностей общества в определенных видах

продукции, не дают ответа на вопрос об экономической эффективности производства. Анализ эффективности производства мяса представлен в табл. 5.

Таблица 5

**Экономическая эффективность производства мяса
в сельскохозяйственных организациях Вологодской области**

Показатели	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Поголовье крупного рогатого скота	317	233	230	226	215	204	197
Среднесуточный привес крупного рогатого скота, гр.	394	507	529	523	519	494	525
Производство кормов на 1 усл. голову, ц.к.ед.	16,5	20,0	18,6	19,6	19,7	21,3	19,9
Производство продукции (скот и птица на реализацию) на 100 га сельхозугодий, ц	82	81	87	91	102	102	116
Наличие скота на 100 га пашни, голов	25	24	25	23	17	16	
Цена реализации 1 т крупного рогатого скота, руб.	14105	31829	37085	41323	47235	51062	56132
Себестоимость производства 1 тонны привеса молодняка крупного рогатого скота, руб.	20677	55547	61139	68732	71764	95927	105827
Рентабельность производства крупного рогатого скота в живой массе без субсидий, %	-31,8	-29,0	-27,0	-39,8	-33,1	-32,6	-47,0

Высокие затраты труда, инфляционные процессы приводят к постоянному росту себестоимости продукции и стабильной убыточности производства крупного рогатого скота в живой массе.

В Вологодской области в настоящее время действует долгосрочная целевая программа «Развитие мясного животноводства Вологодской области на 2011–2020 годы». В рамках данной программы наиболее приоритетными направлениями являются:

1. Нарращивание поголовья крупного рогатого скота мясных пород и их помесей, а также увеличение производства говядины. Предоставление субсидии на возмещение части затрат на приобретение племенного молодняка крупного рогатого скота мясных пород, на производство мяса, полученного от чистопородного мясного, молочного и помесного молодняка крупного рогатого скота.

2. Проведение технической и технологической модернизации отрасли мясного скотоводства. Предоставление субсидии на возмещение части затрат на строительство, реконструкцию и капитальный ремонт животноводческих помещений для откорма и выращивания чистопородного мясного, молочного и помесного молодняка крупного рогатого скота; на приобретение кормозаготовительной техники для откорма и выращивания чистопородного мясного, молочного и помесного молодняка крупного рогатого скота (организациям с выручкой от реализации мяса крупного рогатого скота не менее 70% от общей выручки).

Общий объем финансирования отрасли мясного скотоводства составляет более 1325 млн руб. Программа реализуется за счет собствен-

ных и заемных средств сельхозтоваропроизводителей, а также средств областного бюджета

При реализации данной программы существенную роль может сыграть подготовка научно обоснованных рекомендаций по повышению качества работы, что в свою очередь требует разработки новой системы оценки его эффективности. Исследование эффективности, на взгляд авторов, должно осуществляться на основе комплексного системного анализа, основанного на определении взаимосвязи и рассмотрении процессов, происходящих при его функционировании и развитии. В то же время сама система мясного скотоводства является частью другой, более сложной системы АПК.

При оценке производственного потенциала подкомплекса целесообразно провести анализ производственного потенциала мясного скотоводства. Для этого предпринимаются следующие шаги:

- рассматриваются состояние и динамика поголовья скота;
- определяются площади сельскохозяйственных угодий, кормовая база;
- рассчитывается соответствующий интегральный показатель использования производственного потенциала.

Интегральный показатель использования производственного потенциала может быть рассчитан как отношение расчетного значения уровня производственного потенциала к его фактическому значению.

Расчетное значение показателя определяется на основе корреляционно-регрессионного анализа. Выявляется зависимость объема производства мяса от ряда факторов (поголовье крупного рогатого скота, среднесуточный привес, расход кормов на одну условную голову,

уровень заработной платы, капиталоотдача, рентабельность производства, производительность труда и пр.). Данные могут быть представлены в разрезе районов региона в динамике последних лет. Данная методика предполагает четыре направления оценки, отвечающие за все значимые вопросы объекта оценки и находящиеся в сложных зависимостях между со-

бой. Оценивать производство мяса можно по следующим направлениям:

- финансы;
- потребители;
- производственные процессы;
- стратегия развития.

Каждое направление характеризуется на основании показателей, отражающих отраслевые особенности подкомплекса (табл. 6).

Таблица 6

**Система показателей оценки эффективности функционирования
мясного скотоводства региона**

Направление оценки	Показатель	Примечание
Финансы	Рентабельность производства мяса	Эффективность использования ресурсов
Потребители	Выручка от продажи мяса	-
	Доля реализованного мяса I сорта	Показатель качества продукции
	Реализовано скота и птицы в живом весе, т	-
Производственные процессы	Среднесуточный привес крупного рогатого скота, гр.	-
	Темп роста производительности труда в организации	-
	Уровень средней заработной платы в организации	По отношению к средней зарплате по региону
	Себестоимость привеса молодняка, руб./т	По отношению к средней по региону
	Уровень использования кормовых угодий, %	По отношению к среднему по региону
	Затраты труда на производство 1 ц продукции, чел.-ч.	По отношению к средней зарплате по региону
Стратегия развития	Темп роста объема производства мяса	-

Для более объективной оценки интегральный критерий эффективности мясного скотоводства формируется как мультипликативный критерий. При этом все используемые показатели максимизируются.

Коэффициенты значимости или веса показателей определяются экспертным методом. Для этого в экспертную группу включаются представители производителей мяса, потреби-

телей, а также органов власти. Предложенная методика дает возможность оценки эффективности функционирования мясного скотоводства с точки зрения достижения конечных результатов. Данная методика рекомендуется для использования при индикативном планировании развития АПК, разработке целевых региональных программ.

N. A. Medvedeva*

*Medvedeva Natalya, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Vologda State Milk Production Academy of N.V. Vereshchagin, Vologda
statistic2@molochnoe.ru

ASSESSMENT OF COMPETITIVE POTENTIAL OF CATTLE BREEDING IN THE REGION

Key words: region, raw materials, consumption of meat and meat products, production efficiency, State regulation, assessment of competitive potential.

The article considers the main tendencies of cattle breeding by the example of Vologda region. Particular attention is paid to the prospects of developing meat and meat products sector in relation to food security and government regulation of agricultural production. The author proposed a method of estimating the production potential of cattle breeding in the region.

© Медведева Н. А., 2012

УДК 332.1

Н. В. Никитина*

**Никитина Наталья Викторовна, доктор экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_manager@tolgas.ru*

АНТИКРИЗИСНАЯ СТРАТЕГИЯ РЕГИОНА: МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ

Ключевые слова: модель системы антикризисного управления, регион, контроллинг, диагностика.

Цель, задачи, механизм, инструменты и стратегия антикризисного управления подчинены основной стратегической цели и устремлениям предприятий, то есть росту стоимости компаний региона.

Промышленные предприятия Самарского региона – это сложная производственно-экономическая система с многогранной деятельностью. Системные теории рассматривают организацию как целостную систему. Одно из самых древних определений системы насчитывает более 750 лет и принадлежит Фоме Аквинскому. Согласно этому определению, по мнению профессора С. Г. Кирдина [1], целостность как система характеризуется тройной взаимозависимостью, а именно:

- зависимостью каждой из ее важнейших частей от остальных частей;
- зависимостью каждой из ее важнейших частей от всей системы;
- зависимостью всей системы от ее частей.

Данные Министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области свидетельствуют о том, что в 2009 году ВРП Самарской области составил 622,4 млрд рублей. Индекс промышленного производства – 72,5%. В структуре ВРП доля обрабатывающих производств составила 19,9%, транспорт и связь – 15,8%, торговля и ремонтные услуги – 13,8%, добыча полезных ископаемых – 10,8%. По итогам 2010 года индекс промышленного производства составил 115,6% к уровню предыдущего года, это на 7,4 процентных пункта выше, чем по России в целом, без учета производства автомобилей – 109,5%. Общий объем отгруженных товаров в промышленном комплексе составил 699,3 млрд рублей, что на 30,1% превышает уровень 2009 года.

Улучшение производственных показателей в 2010 году позволило вернуть и закрепить позиции региона в рейтинге регионов ПФО. Область занимает 1 место по индексу в обрабатывающих производствах, 3 место по объему отгруженных товаров в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, 5 место по объему отгруженных товаров по совокупности видов деятельности. Индекс промышленного производства области на 2,1 про-

центных пункта превышает аналогичный показатель Приволжского федерального округа. В большей степени таких результатов промышленные предприятия Самарского региона смогли добиться благодаря своевременной разработанной антикризисной стратегии развития региона.

Таким образом, логично утверждать, что промышленные предприятия Самарского региона – это объект системного управления, так как является целостной системой, которая характеризуется взаимозависимостью и соответствует свойствам системы, таким как адаптивность.

Под системой антикризисного управления крупным промышленным предприятием Самарского региона следует понимать систему принципов и методов разработки и реализации стратегических решений для достижения поставленной генеральной цели и устремлений его общей системы управления. В этой связи считаем, что система антикризисного финансового управления предприятием Самарского региона состоит из множества взаимосвязанных и взаимодействующих между собой элементов.

Исходя из этого совершенно очевидно, что система антикризисного управления предприятием является подсистемой общей системы управления предприятия с определенной сформулированной миссией – философией, предназначением и смыслом существования промышленного предприятия; перспективным видением – важной предпосылкой будущего роста корпорации региона, выбора перспективных направлений ее развития и стратегической концепцией (доктриной) – определением основной цели и устремлений, которые заключаются в росте ее стоимости. Цель, задачи, механизмы, инструменты, принципы и функции антикризисного финансового управления подчинены основной стратегической цели и устремлениям предприятия, т. е. росту стоимости корпорации.

Рыночные отношения создают объективные экономические условия и вызывают необходимость применения адекватных времени методов управления. В этой связи актуальной является задача замены прежнего механизма хозяйствования рыночными методами антикризисного управления.

Антикризисное финансовое управление крупным промышленным предприятием Самарского региона – это сложный процесс, содержанием которого является разработка концепции, представляющая собой систему механизмов, принципов, инструментов, функций, методов разработки и реализации стратегии, способных создать условия режима стабильного функционирования и развития, а также позволяющих предвидеть, предупреждать и преодолевать кризисную ситуацию. Следовательно, только такое управление в современных быстроменяющихся условиях способно достичь поставленной цели и эффективно решать задачи общей системы регионального управления.

На основании вышеизложенного считаем целесообразным использовать совокупность взаимосвязанных элементов, структурно представленных в модели системы антикризисного управления крупным промышленным предприятием региона. Следует отметить, что модель – это совокупность обеспечивающих элементов и системообразующих процессов антикризисного финансового управления, которые направлены на достижение поставленной генеральной цели. Системообразующими процессами модели являются:

- управленческая бизнес-диагностика;
- разработка финансовой политики;
- разработка финансовой стратегии;
- разработка соответствующих механизмов и инструментов.

Элементами, обеспечивающими непрерывность и результативность реализации антикризисной стратегии, являются стратегии гибкости, целевой ориентации, инновационности, компетентности. Следует отметить, что:

- стратегия гибкости предусматривает быструю и адекватную реакцию на внезапные изменения во внешней и внутренней среде;

- стратегия целевой ориентации предопределяет стратегически значимые для предприятия цели, формируемые на основе миссии, перспективного видения и стратегической концепции (доктрины);

- стратегия инновационности позволяет разрабатывать и внедрять инновации, направленные на достижение конкурентных преимуществ предприятия в долгосрочной перспективе;

- стратегия компетентности позволяет наращивать потенциал знаний, совершенствовать навыки и способности персонала предприятия в целях достижения его конкурентных преимуществ.

Основными системообразующими элементами системы антикризисного финансового управления на крупных предприятиях промышленности региона являются:

- управленческая бизнес-диагностика;
- разработка антикризисной политики;
- разработка и реализация антикризисной стратегии;
- оценка и контроль реализации политики и стратегии.

Разработка стратегии антикризисного управления базируется на поставленной генеральной цели, обоснованных способах достижения заданных стратегических ориентиров. Содержание антикризисной стратегии состоит в том, чтобы выстроить сильную и гибкую позицию, позволяющую крупным промышленным предприятиям региона достичь поставленных целей, несмотря на различные ситуации, которые могут возникнуть под воздействием внутренних и внешних факторов.

Эффективность антикризисного управления промышленными предприятиями региона зависит от выбора и использования принципов, методов и способов управления, функций, компетенций и навыков оценки конкретных финансовых ситуаций, разработки и применения механизмов и инструментов адекватных рыночной действительности.

Нами предложен концептуальный подход к формированию системы антикризисного управления, который базируется на использовании четырех основных инструментов:

1. Управленческая бизнес-диагностика.
2. Стратегический контроллинг.
3. Мониторинг результатов финансово-экономического состояния.
4. Реструктуризация.

Следует указать, что данные инструменты реализации антикризисной стратегии способствуют целенаправленному и эффективному следованию в достижении главной цели антикризисного управления, а именно установление режима, способного предвидеть, предупреждать, преодолевать кризисные ситуации и одновременно позволяющего удерживать стабильное функционирование и развитие предприятий промышленности Самарского региона.

Стоит отметить, что задачи проведения и направления реализации управленческой бизнес-диагностики, стратегического контроллинга, реструктуризации, мониторинга результа-

тов финансово-экономического состояния разработаны в соответствии с миссией, перспективным видением и принятой стратегической концепцией (доктриной) развития бизнеса. Использование этих инструментов позволяет ориентировать руководство предприятий промышленности региона на постоянное и последовательное внедрение инноваций во всех сферах их деятельности, которые в наибольшей степени позволяют добиться стабильности и конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

Это является доказательством того, что стратегия антикризисного управления дает возможность воедино собрать весь комплекс инструментов управленческой деятельности для обеспечения и удержания конкурентных преимуществ на основе выявления ключевых компетенций и адекватного реагирования на изменения внешней и внутренней среды.

Оценка и контроль реализации стратегии антикризисного управления позволяет установить те изменения во внешней и внутренней среде, в связи с которыми выбранная стратегия становится затруднительной либо стратегия уже не может привести предприятие к поставленным целям. Это, в свою очередь, позволяет своевременно реагировать и влиять на поступившие сигналы из внешней и внутренней среды и адекватно принимать управленческие решения.

Таким образом, в результате взаимодействия системообразующих процессов антикризисного управления и обеспечивающих элементов руководство промышленных предприятий региона имеет реальную возможность создать режим управления:

- стабильного функционирования и развития;
- способного предвидеть, предупреждать и преодолевать кризисную ситуацию;
- позволяющего своевременно реагировать и распознавать ранние признаки кризисного состояния.

Необходимо отметить, что антикризисное управление имеет дело не только с непредсказуемыми, но порой и совсем неизвестными событиями. Поэтому искусство антикризисного управления требует своевременной корректировки его политики и стратегии, непрерывного поиска новых методических приемов обоснования управленческих решений.

Следует указать, что стратегии, являясь уникальным и эффективным механизмом создания стоимости компаний, подвержены постоянному изменению, а инструменты, с помощью которых они оцениваются и реализуются, оста-

ются прежними, неадекватными рыночным условиям. Стратегия важна, являясь вопросом выбора направления и целей развития предприятий региона. В условиях ограниченности финансовых, трудовых и материальных ресурсов руководители предприятий региона должны получать максимальный результат, однако даже исключительные бизнес-процессы и эффективная организация не дадут эффекта, если стратегия, в частности стратегия антикризисного финансового управления, не вооружена эффективными инструментами ее реализации.

Учитывая, что в системе антикризисного управления центральное место занимает разработка антикризисной стратегии, предложен механизм ее реализации, включающий все иерархические уровни управления промышленным предприятием региона, который позволяет руководству и сотрудникам менять поведение и быть готовыми к восприятию новых ценностей. Поэтому в системе антикризисного финансового управления центральное место занимает механизм разработки и реализации антикризисной стратегии.

В широком смысле это программа поэтапных действий и мероприятий в системе антикризисного менеджмента, направленная на постоянное финансовое оздоровление, которая базируется на управленческой бизнес-диагностике, рассматриваемая как долгосрочное развитие крупного промышленного предприятия региона и системы его взаимоотношений с внешней и внутренней средой, ведущая корпорацию к достижению главной цели.

К сожалению, как показывает практика, в большинстве случаев реальной проблемой является не стратегия, а неэффективный подход к ее реализации. В этой связи считаем, что возможность и способность руководства реализовать стратегию более важна, чем содержание самой стратегии.

Особенность предложенного подхода к реализации стратегии антикризисного управления (рис. 1) состоит в том, что стратегия должна быть реализована на всех иерархических уровнях управления. Только в этом случае персонал будет менять свое поведение и сможет воспринимать новые ценности в развитии предприятия. К сожалению, не для всех менеджеров очевидно, что стратегия не может быть реализована, если она непонятна сотрудникам. Проблема состоит в ограниченном доступе персонала к информационно-аналитическим данным функционирования и развития предприятий.

Следование принципам целесообразности и выполнимости, непрерывности, иерархично-

сти управления еще раз доказывает, что антикризисный менеджмент имеет дело не с какими-то будущими решениями, а с решениями, которые принимаются сегодня, а, следовательно, определяют будущее компаний.

Следовательно, для эффективной реализации стратегии антикризисного менеджмента необходимы такие механизмы и инструменты, которые способны решить поставленные задачи. Поэтому в центре данной схемы (рис. 1) представлены механизмы и инструменты реализации стратегии: управленческая бизнес-

диагностика, реструктуризация предприятия, стратегический контроллинг, мониторинг финансово-экономического состояния. Кроме того, схема включает совокупность ключевых элементов: структуру, систему, персонал и культуру. Необходимо обратить внимание на то, что реализация антикризисной стратегии предполагает взаимодействие нескольких управленческих систем (финансовой, организации бухгалтерского учета, производственной системы и т. п.).

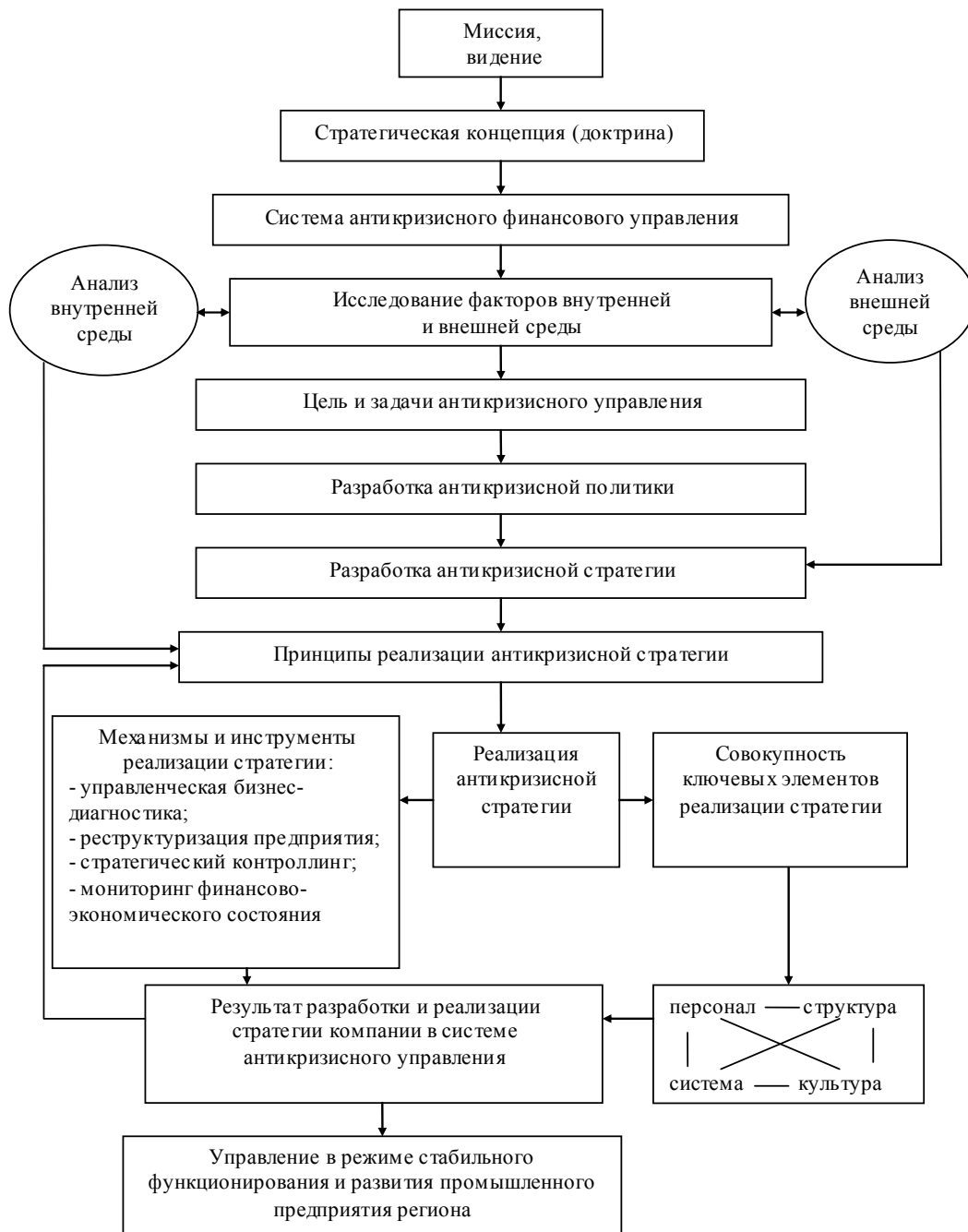


Рис. 1. Механизм реализации стратегии антикризисного управления

Особо следует отметить, что разработка и реализация антикризисной стратегии должна базироваться на профессиональных компетенциях персонала и требовать участия в этом процессе квалифицированных специалистов. В связи с этим руководству промышленных предприятий региона необходимо четко знать, сколько сотрудников, обладающих определенными компетенциями, степенью проницательности и навыками, необходимо для:

- таких функциональных областей, как маркетинг, менеджмент, инновационные технологии, производство, реклама, сбытовая деятельность;

- работы с конкретным производством продукции, товаром или рынком;

- программ разработки новых моделей продукции;

- управления конкретными видами деятельности;

- управления ростом стоимости компании и ее изменениями.

Таким образом, соответствие условий организации бизнес-процессов и организационной структуры управления и тем, какие механизмы и инструменты позволяют эффективно реализовать антикризисную стратегию управления, делает крупные промышленные предприятия региона единой системой.

Безусловно, задача реализации стратегии антикризисного управления является самой сложной и трудоемкой частью антикризисного менеджмента. Это задача затрагивает и проходит

практически через все иерархические уровни управления и должна быть учтена в большинстве структурных подразделений компании. В данном случае убедительным является мнение зарубежных ученых А. Томпсона и А. Стрикленда в том, что «осуществление стратегии – комплекс действий, способствующих повышению деловой активности в организационной и финансовых сферах, разработке политики фирмы, созданию корпоративной культуры и мотивации персонала, руководств всем, что направлено на достижение намеченных результатов» [2, с. 30].

Таким образом, задача реализации стратегии антикризисного управления состоит в понимании того, что необходимо сделать, чтобы стратегия работала и был очевиден положительный результат. Другими словами, искусство реализации антикризисной стратегии состоит в осознании ее важности, использовании доступных и понятных способов ее изложения и достижения, профессионального исполнения поставленных целей и адекватной ее оценке.

Эффективность антикризисного управления заключается в своевременной разработке стратегии, непрерывном поиске новых методов и способов ее реализации, в обосновании и принятии управленческих решений, а также в формировании модели системы антикризисного развития, адекватной рыночным механизмам и раскрывающей основное содержание ее системы.

Библиографический список

1. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск, 2001. – 307 с.
2. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов : пер. с англ. / А. Томпсон, А. Стрикленд ; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи; ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

N. V. Nikitina*

**Nikitina Natalya, Doctor of Economic sciences, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf_manager@tolgas.ru*

ANTI-CRISIS STRATEGY OF THE REGION: IMPLEMENTATION MECHANISM

Key words: a model of crisis management system, region, controlling, diagnostics.

The purpose, objectives, mechanisms, tools and the strategy of crisis management are the components of the main strategic goal, which implies the development of enterprises, and thus, the growth of regional companies' value.

© Никитина Н. В., 2012

УДК 336.2

С. С. Старикова*

**Старикова Светлана Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_fin@tolgas.ru*

ТЕНДЕНЦИИ В ПОСТУПЛЕНИИ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: фискальная функция налогов, налоговые доходы, доходы регионального бюджета, тенденции налоговой политики.

Раскрываются проблемы налогообложения в современных условиях, анализируются поступления налоговых доходов в бюджет Самарской области и рассматриваются тенденции в поступлении налоговых доходов региона в современных условиях, а также направления повышения результативности налогового администрирования и контрольных мероприятий.

Фискальное предназначение налогов сочетается с регулирующим их воздействием, формируя централизованные государственные ресурсы, налоги, обладают способностью воздействия на отдельные экономические и социально-политические процессы. Фискальная сущность налогов лежит в основе формирования бюджета и тем самым создает условия для нормального развития производства, расширения социальных гарантий и политической стабильности. Деньги, изымаемые из производства, направляются затем на финансирование непромышленной сферы, что в определенной мере расширяет спрос и поощряет производство.

Общий уровень налогообложения является показателем относительной экономической эффективности экономики. Во-первых, налоговые доходы являются конечным источником для большинства правительственных расходов, низкие доходы ведут к бюджетному дефициту и могут играть отрицательную роль при решении задачи привлечения инвестиций. Во-вторых, если доходы тратятся на цели, способствующие развитию деятельности, их создающей, то расходы эффективно компенсируют отрицательное влияние налогообложения.

При определении экономической устойчивости и инвестиционной привлекательности различных стран и регионов недостаточно просто сравнить бремя их налогообложения. Здесь целесообразно рассматривать налоговый потенциал региона, его инвестиционные возможности, налоговую дисциплину, прозрачность исчисления налогов и сборов, тенденции налоговых поступлений на федеральном, региональном и местном уровне. Центральной проблемой продолжает оставаться неупорядоченность отношений регионов и центра. Многие регионы перечисляют в федеральный бюд-

жет существенно меньшую долю собираемых на их территории налогов. Так как более сильные в финансовом отношении субъекты федерации вносят на общегосударственные нужды в 2–3 раза меньше, чем все другие, то это указывает на глубокую деформацию налоговых отношений, на то, что налоговая политика подвержена сильнейшему влиянию внешних нелегальных факторов [3].

В период перехода к рыночным отношениям идеология и методика начисления большинства налогов была скопирована с зарубежных стран, например налог на добавленную стоимость – один из самых молодых налогов, формирующих государственные доходы, предложен французским экономистом М. Лоре в 1954 году. Лежащий в основе НДС показатель добавленной стоимости начал использоваться в США в статистических целях для характеристики объемов промышленной продукции значительно раньше – с 1870 г. Практически каждый налог имеет свою историю и методику, однако методика исчисления того или иного налога не всегда является гарантом поступления всех доходов в соответствующий бюджет. В начале реформ казалось важным показать, что Россия – это демократическая страна и даже в отношении налоговой системы у нас все так же, как на Западе. Однако она унаследовала ряд недостатков с советских времен, а также приобрела органические изъяны западной модели, которая была взята за образец при ее создании. В налоговой системе на тот период насчитывалось более сорока налогов и сборов, не работала система налогового администрирования, одна и та же налоговая база могла облагаться различными налогами по несколько раз, и если честно платить все налоги, то 2/3 предприятий просто бы разорились [1].

В современных условиях хозяйствования основная налоговая нагрузка приходится на юридические лица. Это связано с тем, что доходы населения относительно небольшие. Чем совершеннее государство, чем шире круг задач, стоящих перед государственным аппаратом, тем больше денежных ресурсов мобилизуется в государственном бюджете, тем большая роль отводится налоговому администрированию и налоговому контролю. Налоги нельзя сводить только к денежным отношениям. Это прежде всего совокупность финансовых отношений, которые складываются в процессе перераспределения совокупного дохода общества с целью создания общегосударственного фонда для финансирования общественных функций. Наиболее лаконичным и верным с теоретических позиций можно считать следующее определение: «Налоги – императивные денежные отношения, в процессе которых образуется бюджетный фонд, без предоставления субъекту налога какого-либо эквивалента».

Тенденции в налогообложении и налоговое бремя относятся к важным макроэкономическим факторам экономического прогресса. Если налоговая система следует классическим принципам своего построения (равенство, нейтральность, простота, удобство и др.), то тем самым она способствует созданию благоприятных условий для производства. Важно и то, на что расходуются собираемые налоги: структура бюджетных расходов накладывает отпечаток на реальное налоговое бремя и, несомненно, должна учитываться при разработке налоговой политики. Высокая налоговая нагрузка на предприятиях вынуждает скрывать истинные доходы работающих, предприятия по-прежнему продолжают выдавать зарплату в конвертах. Между тем главной задачей экономической политики на ближайшие годы становится модернизация, которая открывает возможности и для иностранного бизнеса.

По прогнозам, приоритетными сферами совместной деятельности является фармацевтика, одновременно начинается реформа всего сектора здравоохранения. В ближайшие годы он вырастет колоссально, будут увеличены и государственные, и частные вложения. Россия надеется на сотрудничество с иностранцами и в сфере электроэнергетики. Важной является инициатива по созданию Международного финансового центра. И хотя это непростая задача, она позволит создать условия для развития финансовой системы не только в столице, но и по всей стране.

Объем страховых взносов в государственные внебюджетные фонды должен быть увеличен не с помощью увеличения ставок отчислений, а за счет вывода из тени доходов работающих и лояльного налогообложения бизнеса. В настоящее время идет обсуждение вопроса о том, как снизить уровень нагрузки на бизнес.

Огромное количество проблем и вопросов вызывает налогообложение предпринимателей. Как разделять имущество, принадлежащее физическому лицу, как предпринимателю или просто как физическому лицу. Либо его налогообложение будет полностью совпадать с налогообложением юридического лица, либо нужно принять разграничения по его имуществу. На этот вопрос существует много разъяснений различных служб, в том числе налоговых, но они часто противоречат друг другу.

Бюджет почти всегда более чем наполовину наполнялся за счет нефтегазовых доходов, поэтому проблему можно было некоторым образом игнорировать. Современная налоговая система унаследовала практику налогового администрирования. Главное – это выполнить план. А уж нарушен при этом закон или нет – вопрос второй. Сочетание всех названных факторов повлекло ряд проблем. Самые крупные из них:

- теневой сектор, по разным оценкам, – от 16 до 48 процентов от ВВП. Нижняя граница – оценка Росстата, верхняя – Всемирного банка. По факту, в 2010 году это составило более 10 триллионов рублей. А на период 2012–2014 гг. из-за инфляции эта сумма может вырасти до 12 триллионов рублей;

- отток капитала, который можно считать по-разному, но даже консервативный Центробанк в своей отчетности признает, что эта сумма постепенно приближается к 2 триллионам рублей за 2011 год;

- деструктивное налоговое администрирование. Само по себе налоговое законодательство часто не исполняют ни налоговые органы (возврат экспортного НДС), ни налогоплательщики [1].

Резкие изменения в налоговом законодательстве не всегда дают мгновенные и явные результаты, не всегда понятно, каким образом на доходах государственного бюджета того или иного уровня эти изменения отразятся и будет ли бюджет исполнен должным образом. Кроме того, каждый налог имеет свой налоговый и отчетный период, при перечислении налога может образоваться временной лаг, например по транспортному налогу с физических лиц налоговый период установлен как кален-

дарный год. Налогоплательщики, являющиеся физическими лицами, уплачивают транспортный налог на основании налогового уведомления, направляемого налоговым органом. Направление налогового уведомления допускается не более чем за три налоговых периода, предшествующих календарному году его направления. Срок уплаты налога для налогоплательщиков, являющихся физическими лицами, не может быть установлен ранее 1 ноября года, следующего за истекшим налоговым периодом. Следовательно, налоговые доходы по налогу отразятся в бюджете только по окончании налогового периода. Такие же проблемы существуют по земельному налогу, по налогу на имущество физических лиц и др. Данные налоги являются источниками доходов региональных и местных бюджетов, и потому каждый год деньги из этих бюджетов начинают тратить предпочтительно в четвертом квартале, когда уже есть ясность, что бюджет точно можно исполнить. Из-за этого и происходят неритмичное финансирование, неэффективное использование денег и порой абсурдные ситуации [2].

В настоящее время РФ имеет следующие наиболее крупные статьи налоговых доходов:

1. Нефтегазовые доходы (НДПИ и экспортные пошлины на нефть и газ), которые привязаны к мировой цене на углеводороды и в большинстве случаев рассчитываются по достаточно простым методикам. Оставим вопрос о том, насколько правомерна и выгодна для экономики такая система – она работает и обеспечивает бюджетную стабильность. Поэтому пока эти доходы трогать не стоит.

2. Таможенные пошлины, которые в принципе тоже считаются относительно понятно и логично. Тут тоже много подводных камней и хитростей, включая вступление в ВТО, но в целом ситуация пока терпимая.

3. Остальные налоги (НДС, налог на прибыль, НДФЛ) и отчисления во внебюджетные фонды. Вот с этой группы налогов и надо начинать реформу, потому что тут как раз и прячется львиная доля проблем и здесь нужны первоочередные изменения.

Самарская область имеет на своей территории целый комплекс промышленных предприятий и организаций различных отраслей и форм собственности. Шестнадцатого ноября 2011 года вышел Закон № 321-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков». Консолидированной группой признается добровольное объединение налогоплательщиков налога на прибыль организаций. Договор о создании консолидированной группы налогоплательщиков заключается в порядке и на условиях, которые предусмотрены НК, в целях исчисления и уплаты налога на прибыль организаций с учетом совокупного финансового результата хозяйственной деятельности указанных налогоплательщиков. Данный закон позволяет крупным налогоплательщикам повысить инвестиционную активность.

С целью проведения анализа экономической ситуации в Самарской области Министерством управления финансами на основе налоговой, статистической и бухгалтерской отчетности была проведена работа по оценке уровня налогообложения организаций Самарской области по отдельным видам деятельности, а также аналогичных показателей по Приволжскому федеральному округу и показателей производства отдельных организаций. По итогам осуществленной деятельности было выявлено, что Самарская область по удельным показателям поступлений налогов отстает в сравнении с другими областями ПФО по отдельным отраслям. Низкие показатели налоговых поступлений подтверждают необходимость повышения качества налогового администрирования. Требуется разработка мероприятий по улучшению использования налогового потенциала области в целом и отдельных промышленных организаций. По данным статистических органов, представленных в табл. 1, динамика налоговых и неналоговых доходов в консолидированном бюджете Самарской области свидетельствует об их увеличении.

Таблица 1

Динамика налоговых доходов Самарской области в консолидированный бюджет

Показатель	Период			Темп роста, %	
	2009	2010	2011		
Налоговые и неналоговые доходы, млн руб., в т. ч.	84954,0	94762,8	107468,5	112,6	126,5
Налоги на прибыль, доходы, млн руб.	50617,2	58580,5	65681,7	115,7	129,8
Налог на прибыль организаций, млн руб.	19509,6	26 016,0	33 170,1	133,3	170,0
Налог на доходы физических лиц, млн руб.	31107,5	32564,5	32 511,6	104,7	104,5
Налоги и взносы на социальные нужды, млн руб.	3499,8	3 615,9	4 320,1	103,3	123,4

Продолжение табл. 1

Показатель	Период			Темп роста, %	
	2009	2010	2011		
Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории РФ, млн руб.	5101,7	9 710,1	9 420, 1	197,1	191,1
Налоги на совокупный доход (специальные режимы налогообложения), млн руб.	2873,9	3 186, 2	3 525, 9	105,3	116,5
Налоги на имущество, млн руб., в т. ч.	14668,0	16 270,1	16 423,4	118,5	119,6
Налог на имущество физических лиц, млн руб.	275,3	257, 3	105,7	93,5	38,4
Налог на имущество организаций, млн руб.	9137,6	10266,4	10652,3	112,4	116,6
Транспортный налог, млн руб., в т. ч.	1601,9	1 693,8	1599,5	105,7	99,8
Транспортный налог с организаций, млн руб.	528,9	540,1	509,2	102,1	96,2
Транспортный налог с физических лиц, млн руб.	1073,0	1153,8	1090,3	107,5	101,6
Налог на игорный бизнес, млн руб.	381,1	-1,2	0,002	-	-
Земельный налог, млн руб.	3272,0	4 053,8	4065,8	123,9	124,2
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами, млн руб.	1262,6	37,2	44,0	2,9	3,5
Государственная пошлина, млн руб.	381,6	880,6	900,6	230,8	236,0
Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам, млн руб.	241,6	360,9	934,4	149,4	386,7

Темп роста налоговых и неналоговых доходов в консолидированном бюджете Самарской области в 2010 году – 112,6%, за 11 месяцев 2011 года – 126,5%. За 2010 год проведены 1764 выездные налоговые проверки, в том числе 1516 выездных налоговых проверок юридических лиц и 248 выездных налоговых проверок физических лиц. Результативность выездных налоговых проверок юридических лиц составила 97,4%, результативность выездных налоговых проверок физических лиц – 94,0%. Сумма дополнительно начисленных платежей по результатам контрольной работы за 2010 год снизилась на 7131,3 млн руб., или на 47,7%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 7827,1 млн руб. Задолженность по обязательным платежам во все уровни бюджетов за 2010 год уменьшилась на 82,2 млн руб., или на 0,3%. Недоимка по налоговым платежам во все уровни бюджетов за 2010 год уменьшилась на 1058,8 млн руб., или на 16,4%, и составила 5380,8 млн рублей

За одиннадцать месяцев 2011 года наибольшие налоговые поступления обеспечили: налог на прибыль организаций – 33170,1 млн руб., темп роста по отношению к 2009 году 170,0%; налог на доходы физических лиц – 32 511,6 млн руб. темп роста – 104,5%; налог на имущество организаций – 10652,3 млн руб., темп роста – 116,6%. В налоговых доходах консолидированного бюджета Самарской области наблюдаются недоимки по налогу на имущество физических лиц на 61,6%; по транспортному налогу с организаций – 3,8%. Причиной недоимки данных налогов является возникновение временного лага между начислением и уплатой данных налогов.

В настоящее время органы государственной власти Самарской области должны поставить перед собой задачу проведения определенного комплекса мероприятий с целью повышения качества использования налогового потенциала. По итогам осуществленной деятельности было выявлено, что Самарская область по удельным показателям поступлений налогов отстает в сравнении с другими регионами Приволжского федерального округа по отдельным отраслям. Если принять во внимание тот факт, что Самарская область является регионом с выгодными географическим расположением и природными условиями, а также развитой промышленностью и инфраструктурой, одним из основных направлений работы должна стать инвентаризация льгот по региональным и местным налогам, установленным федеральным законодательством. Это позволит изыскать дополнительные резервы для укрепления самостоятельной доходной базы субъектов Федерации и с учетом имеющихся глобальных внешнеэкономических рисков будет способствовать укреплению устойчивости всей бюджетной системы в целом.

Следующим важнейшим направлением работы могло бы стать участие в дальнейшем совершенствовании бюджетного законодательства. Так, например, руководством страны, в том числе и с учетом предложений Счетной палаты, принято решение о реформировании системы государственных закупок с целью перехода на Федеральную контрактную систему. Это очень важно с точки зрения обеспечения эффективности бюджетных расходов на реализацию государственного оборонного заказа, которые в ближайшие годы будут существенно увеличены. Кроме того, в конце ноября минувшего года Совет Федерации утвердил за-

конопроект, который предполагает уголовную ответственность за учреждение и использование в целях налоговой оптимизации фирм-однодневок. Эта мера может способствовать существенному увеличению бюджетных поступлений по основным налогам и прежде всего НДС. С целью развития правового поля, регулирующего собственную деятельность региона, был принят закон «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов РФ муниципальных образований». Как показал проведенный анализ, данный закон в целом успешно выполняет свою миссию по унификации и одновременному повышению эффективности системы внешнего финансового контроля. В ряде регионов органы внешнего финансового контроля получили даже больше прав, чем это имеет место на федеральном уровне, например были наделены правом законодательной инициативы.

Сплошное статистическое наблюдение за субъектами малого и среднего бизнеса из-за ряда проблем до сих пор не налажено, что мешает восстановить полное представление о налогообложении в области развития малого и среднего предпринимательства. Пункт 3 ст. 7 Закона № 209-ФЗ предусматривает упрощенный порядок составления субъектами малого и среднего предпринимательства статистической отчетности. Приказом Росстата от 1 июня 2009 г. № 99 утверждена форма статистической отчетности для индивидуальных предпринимателей. Ее должны представлять те индивидуальные предприниматели, численность работников которых превышает 100 человек. В ней указывается: количество отгруженных товаров; сумма выручки; число наемных работников; данные о произведенных товарах. Форму статистической отчетности № ПМ «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия» представляют только организации, являющиеся малыми предприятиями, в том числе применяющие УСН. Сведения представляются ежеквартально нарастающим итогом за период с начала отчетного года и за соответствующий период прошлого года. Срок предоставления формы – 29 апреля, 29 июля, 29 октября и 29 января. Сведения об основных показателях деятельности микропредприятия представляют коммерческие организации, потребительские кооперативы, являющиеся микропредприятиями. Микропредприятия, осуществляющие сельскохозяйственную деятельность, форму № МП (микро) не представляют. Микропредприятия, применяющие упрощенную систему налогообложения, представляют форму № МП (микро) на общих основаниях.

Организации-лизингодатели и туристические организации дополнительно к форме заполняют приложения. Срок представления формы – 5 февраля. Следует отметить, что направления в развитии малого и среднего предпринимательства в различных регионах могут иметь разные приоритеты. Принципы действующего законодательства в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства основаны на приоритете регионального регулирования в данной сфере жизнедеятельности общества. По данным периодической печати, 55 процентов всех занятых в малом и среднем бизнесе работают по системе единого налога на вмененный доход, 37 процентов – на упрощенной системе налогообложения, 8 процентов – на традиционной.

Проблемы формирования доходов регионов побуждают вернуть субъектам РФ возможность вводить упрощенную систему налогообложения на основе патента на отдельные виды деятельности с целью охватить не попавшие под налогообложение виды деятельности. Предприниматели из разных регионов единодушно предлагают ввести мораторий на повышение социальных взносов хотя бы «в честь кризиса». С этим предложением они обратились в Общественную палату, Госдуму и Правительство. Общественные организации предлагают государству частично компенсировать увеличение финансовой нагрузки для предприятий, платящих ЕНВД или налоги по упрощенной системе налогообложения. Следует также отложить реформу страховых взносов до 2013 года и снизить налоговые ставки для налогоплательщиков по специальным налоговым режимам, облегчить саму процедуру перечисления взносов, чтобы по различным госструктурам их рассылали не предприятия, а Пенсионный фонд.

Созданная в настоящий период времени целостная система налогообложения четко и недвусмысленно устанавливает перечень налогов, которые могут применяться на территории РФ, права и обязанности налогоплательщиков и налоговых органов, разграничены полномочия органов государственной власти различного уровня по введению налогов на соответствующей территории, установлению ставок налогов и льгот по ним. Однако в ходе реализации налоговых законов возникает множество острых проблем, касающихся взаимоотношений налогоплательщиков и государства, ответственности юридических и физических лиц за выполнение налогового законодательства, прав и обязанностей налоговых органов. Налоговые льготы традиционно выступают в

двух основных ипостасях: как элемент налогообложения (структуры налога) и как важнейший инструмент политики налогового регулирования рыночной экономики. До последнего времени налоговые льготы являлись важным инструментом, посредством которого органы публичной власти различных уровней осуществляли собственную налоговую политику. Далеко не всегда, устанавливая налоговые льготы, органы власти могли обеспечить соответствующий уровень экономической обоснованности устанавливаемых налоговых льгот, в силу несовершенства законодательного регулирования этого института, а также отсутствия соответствующих критериев, позволяющих четко идентифицировать налоговые льготы, отграничивая их от других инструментов налоговой политики.

Основные направления налоговой политики Самарской области разработаны с учетом одобренных Правительством Российской Федерации основных направлений налоговой политики в Российской Федерации. Мероприятия, предусмотренные основными направлениями, предусматривают решение ряда изложенных выше проблем, рассчитаны на три года, что укладывается в концепцию среднесрочного планирования, вводимого в отношении всех бюджетов. Такая продолжительность действия позволит достичь при проведении мероприятий, имеющих длительный характер исполнения, поставленных целей [2].

Таким образом, тенденции налоговой политики Самарской области должны быть направлены на:

- увеличение налогового потенциала Самарской области в целом;
- улучшение качества администрирования доходных источников областного и местных бюджетов;
- повышение эффективности взаимодействия органов государственной власти Самарской области, органов местного самоуправления и федеральных органов государственной власти в Самарской области;
- подготовку предложений по совершенствованию налогового законодательства. Реализация данных направлений во многом будет

зависеть от слаженности действий органов государственной власти и органов местного самоуправления, в том числе от уровня взаимодействия федеральных органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Полная реализация данных направлений позволит:

- создать прозрачную законодательно закрепленную программу действий органов государственной власти Самарской области, направленных на увеличение доходов бюджетов;
- сформировать прогнозируемую для населения Самарской области, органов местного самоуправления и федеральных органов государственной власти политику в области увеличения доходов бюджетов;
- сформировать единую позицию органов государственной власти Самарской области по оптимизации и увеличению доходов регионального и местного бюджета;
- в дальнейшем осуществлять подготовку необходимых документов без повторного освещения имеющихся проблем, что сократит документооборот и время принятия решений;
- максимально упростить расчет налогов и сократить количество сопровождающей документации.

Налоговые администрации должны учитывать быстро меняющуюся законодательную среду, а также изменения в поведении налогоплательщиков. Ранее, для того чтобы добиться соблюдения налоговой дисциплины, власти могли полагаться на бюджетный цикл, которому подчинялись государственные компании. В современных условиях увеличивается количество налогоплательщиков различных форм собственности, одновременно меняется их отношение к Правительству, а отсюда у первых появляются большие стимулы для уменьшения выплачиваемых налогов. Произвольное или непоследовательное выполнение законов может наложить на налогоплательщиков значительные и неожиданные расходы. Такая ситуация вызывает ощущение риска для компаний, выбирающих объекты инвестирования, а также определяет необходимость разработки и принятия правил простого и легкого применения законов.

Библиографический список

1. Адамидов Д. Давно назревшая необходимость // Российская газета. – www.rg.ru, 22.11.2011.
2. Афанасьев С. Г. Перспективы развития в бюджетной и налоговой политике // Финансы. – 2008. – № 2. – С. 19–23.
3. Астапов К. Л. Новые тенденции в бюджетной и налоговой политике // Финансы. – 2009. – № 11.
4. Гаврилова Н. А. Поправки по региональным и местным налогам в 2010 году // Налоговый вестник. – 2010. – № 4. – С. 4–11.

S. S. Starikova*

**Starikova Svetlana, Ph.D. in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_fin@tolgas.ru*

PECULIARITIES OF TAX YIELD IN THE REGION IN MODERN CONDITIONS

Key words: fiscal function of taxes, tax revenues, revenues of the regional budget, peculiarities of tax policy.

The article reveals the problems of taxation in modern conditions; the author analyzes tax revenues of Samara region budget and examines peculiarities of taxation in the region under existing conditions. Certain ways to increase the effectiveness of tax administration and control measures are suggested in the article.

© Старикова С. С., 2012

Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление

УДК 338.46

Т. В. Голощанова*

**Голощанова Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти

GOL155@yandex.ru

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СФЕРЫ УСЛУГ

Ключевые слова: потенциал сферы услуг, ресурсный подход к оценке потенциала, социально-экономический подход к оценке потенциала, ключевые факторы экономического роста.

Рассмотрены подходы к оценке потенциала сферы услуг, характеризующие наличие ресурсов, потребляемых в сфере услуг, а также эффективность их использования. Определены основные направления развития сферы услуг и пути повышения эффективности использования ее потенциала.

В условиях сокращения темпов роста рынка отечественных потребительских товаров сфера услуг выступает динамичной отраслью, где спрос постоянно растет, создавая потенциал для расширенного воспроизводства. Реализация этого потенциала в комплексном масштабе невозможна без тщательного изучения основных теоретических аспектов сферы услуг. Недостаточное внимание к сфере услуг создало проблемы в советской плановой экономике, что и в настоящее время негативно отражается на ее развитии. Опыт европейских стран и текущие российские тенденции наглядно свидетельствуют о положительном эффекте, оказываемом сферой услуг на состояние экономических процессов. Именно поэтому представляется актуальным и практически значимым изучение потенциала сферы услуг, реализация которого в системе экономических отношений позволит достигнуть более высоких экономических результатов.

Изучая теоретические аспекты потенциала сферы услуг, необходимо выделить подходы к его оценке. Можно выделить ресурсный и социально-экономический подходы к оценке потенциала сферы услуг.

Ресурсный подход дает представление об экономической значимости сферы услуг в системе общественного воспроизводства [3]. Возрастающий объем ресурсов, используемых в сервисных отраслях, существенно влияет на динамику развития межхозяйственных связей в общественном воспроизводстве и на направленность межотраслевых материальных и финансовых потоков. Без учета движения ресурсов сферы услуг невозможно соблюсти важнейшие макроэкономические пропорции, в том числе пропорции между потреблением и

накоплением, между производственным и личным потреблением, между непроизводственным и производственным накоплением. Без учета трудовых ресурсов сферы услуг невозможно обеспечить пропорциональность между трудовыми ресурсами и рабочими местами во всем народном хозяйстве и понять закономерности трудовой мобильности работников, в том числе направленность движения межотраслевых потоков трудовых ресурсов. Основу ресурсного потенциала составляет материально-техническая база сферы услуг.

Основные фонды сферы услуг образуют технические условия труда ее работников. В процессе своего функционирования основные фонды сохраняют натурально-вещественную форму в течение длительного времени и по мере физического и морального износа утрачивают потребительную стоимость и стоимость. Для полного восстановления, модернизации и капитального ремонта основных фондов формируется амортизационный фонд. В учреждениях и организациях рыночного сектора сферы услуг амортизационные отчисления производятся от первоначальной стоимости основных фондов и включаются в себестоимость услуг. В общественном секторе сферы услуг отчисления в фонд износа производятся в размерах, необходимых для осуществления капитального ремонта и возмещения отдельных элементов основных фондов вместо выбывших. Он определяет размеры потребности в бюджетных средствах на воспроизводство основных фондов.

Отчисления организаций общественного сектора услуг на основные фонды включаются в их текущие затраты. Поскольку в некоммерческом, нерыночном секторе услуг не происходит экономического кругооборота средств,

присущего воспроизводству товаров, указанные отчисления здесь выполняют только функцию учета износа. В рыночном секторе услуг отчисления в амортизационный фонд могут играть важную роль в инвестиционной политике по ускоренному обновлению основных фондов.

Обновление основных фондов в сфере услуг осуществляется за счет капитальных вложений, обеспечивающих ввод в действие основных фондов для возмещения выбывших объектов за ветхостью, на реконструкцию и на расширение действующих объектов, а также на новое строительство. Обновление основных фондов характеризуется показателем ввода в действие основных фондов в процентах от их наличия на конец года. Темп обновления в сфере услуг в целом ниже, чем в сфере производства товаров. В некоторых отраслях сферы услуг, таких как здравоохранение, просвещение и наука, обновление фондов может происходить такими же темпами и даже выше, чем в производственных отраслях. Эффективность капитальных вложений в сферу услуг выражается в сдаче объектов в установленные проектно-нормативные сроки и в сокращении незавершенного строительства. В рыночном секторе услуг своевременная и досрочная сдача объектов приводит к росту прибыли и к увеличению объема услуг. В результате этого ускоряется окупаемость вложенных инвестиций в сферу платных услуг и отдача капитальных вложений.

В процессе трудовой деятельности работников сферы услуг используются не только основные фонды, но и другие элементы материально-технической базы. К ним относятся малоценные и имеющие короткий срок службы приборы, инструменты, мягкий инвентарь и другие материально-технические средства. Большое место среди элементов материально-технической базы сферы услуг, не относящихся к основным фондам, занимают материалы, топливно-энергетические ресурсы и другие натурально-вещественные ресурсы, которые потребляются целиком и полностью в течение короткого срока. Потребление этих элементов материально-технической базы сферы услуг определяет ее текущие материальные затраты. Особенно велики расходы топливно-энергетических ресурсов и материалов в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Соотношения видов основных фондов, в том числе их активной и пассивной частей, определяют технологическую структуру основных фондов, от которой зависит и технологическая структура капиталовложений. Крупны-

ми видами капитальных вложений являются капитальные затраты на строительные работы и инвестиции на приобретение оборудования, инструмента и инвентаря. С точки зрения функциональной роли инвестиционных ресурсов в воспроизводстве основных фондов выделяются следующие направления капитальных вложений: на техническое перевооружение и реконструкцию действующих объектов, расширение действующих объектов и новое строительство.

Основные фонды в натуральном и стоимостном выражении служат показателем технической оснащенности рабочих мест и вооруженности работников. Но в сфере услуг, особенно в общественном секторе, где результаты труда работников не материализуются и не поддаются количественному измерению, используются косвенные оценки, так называемые представительные характеристики. Здесь ресурсопотребление одновременно является характеристикой потребления услуг населением. С помощью показателей объема, структуры и динамики основных фондов дается оценка удовлетворения потребности в услугах.

Существует особенность воздействия воспроизводства основных средств и других элементов, составляющих материально-техническую базу сектора услуг на другие сферы народного хозяйства. Глубина включения сектора услуг в систему межотраслевых народнохозяйственных связей и степень сопряженности данного сектора с другими сферами определяется показателем мультипликативного эффекта, который характеризует совокупный спрос на вещественно-материальные продукты и услуги.

Развитие сферы услуг и повышение эффективности использования ее ресурсного потенциала породило производство новых видов товаров культурно-бытового, сервисного назначения и увеличило спрос на современную технику и технологию. В развитых странах в настоящее время из общего объема производства современной вычислительной и информационной техники направляется в здравоохранение 12% и почти 50% в финансово-банковские учреждения, в сферу деловых услуг [4].

Существует также тесная сопряженность воспроизводства основных фондов в сфере услуг с имуществом в домашнем хозяйстве. Темпы и пропорции воспроизводства основных фондов определяются масштабами и темпами обновления домашнего имущества населения, а также отношением бережливости и рациональности в его использовании.

Социальный эффект функционирования основных непроизводственных фондов, характеризующий их потребительную стоимость, выражается в создании комфортных и благоприятных санитарно-гигиенических и экологических условий оказания людям услуг, в максимальном удобстве расположения сети предприятий и учреждений сферы услуг, в их широкой доступности, а также в их архитектурно-художественной, исторической, эстетической ценности. Частично социальный эффект функционирования основных непроизводственных фондов и эффективность непроизводственных капитальных вложений может быть экономически оценена через величину транспортной усталости. Она характеризует потери вне рабочего времени в связи с излишними поездками трудового и культурно-бытового назначения, которые вызваны неудобством расположений промышленной зоны, общественных зданий и жилой застройки, нерациональностью планировки транспортных линий, использованием многих видов транспорта, излишними пересадками, большими интервалами в движении транспорта и т. д. Таким образом, ресурсный подход к оценке потенциала сферы услуг дает представление о его количественной величине и накопленных возможностях развития сферы услуг.

Социально-экономический подход к оценке потенциала сферы услуг заключается в совокупной способности трудовых, материально-технических, финансовых и других ресурсов (то есть составляющих ресурсного потенциала) обеспечивать достижение наивысших результатов и эффективности функционирования рынка. Поэтому актуальной задачей статистики является разработка системы показателей характеристики потенциальных возможностей развития рынка услуг [1].

К числу важных показателей потребительского рынка услуг относятся: объем предлагаемых услуг (товарное предложение, в котором в качестве товара выступает услуга) и покупательский спрос, а также степень их сбалансированности.

Объем реализации услуг одновременно отражает объем удовлетворенного спроса (и в этом смысле этот показатель является социальным) и объем выручки, полученной от реализации платных услуг (и в этом смысле этот показатель характеризует экономический результат функционирования рынка).

Объем реализации услуг населению – важный комплексный социально-экономический показатель удовлетворения потребностей в услугах разного назначения, а следовательно, по-

казатель уровня жизни населения и одновременно результатов функционирования рынка услуг и развития сферы услуг. Этот показатель целесообразно использовать в качестве специфического показателя эффекта функционирования рынка. На его основе определяется вклад рынка услуг в результат функционирования рынка товаров в целом.

Специфика нематериальных услуг как товара, которая, как известно, состоит в том, что они не могут накапливаться и откладываться в запасы, а также в том, что момент производства услуг и момент их потребления не разделены процессами их распределения и обращения, определяет скорость их обращения и отсутствие показателя товарооборота, учитывающего звено товародвижения. Показатель уровня реализации услуг на одного жителя – важный индикатор развития регионального рынка и региональных сопоставлений.

Следующая подсистема показателей включает показатели статистики цен на услуги. Цена – главная категория рынка, инструмент его регулирования, балансировки спроса и предложения, инструмент конкуренции и конкурентоспособности.

В системе показателей цен целесообразно использовать категории устойчивости, колеблемости, сезонности, вариабельности цен, соотношений цен различных услуг, субрынков и секторов, а также показатели мобильности и эластичности цен.

Показатели уровня и динамики цен исследуются во взаимосвязи с показателями покупательной способности рубля, денежных доходов населения. Исследование цен и их динамики на рынке услуг увязывается с проблемами инфляции и стоимости жизни.

В подсистеме показателей результатов функционирования рынка услуг помимо показателя объема реализации услуг (выручки от реализации) большое значение имеет показатель прибыли, а также объема валовой добавленной стоимости, отражающей вклад рынка услуг в создание ВВП.

Особую проблему составляет определение объемов рыночных услуг, оказываемых частнопрактикующими медработниками, репетиторами и т. п.; эти объекты могут быть получены на основании данных государственной налоговой службы и путем выборочных обследований доходов и расходов этих лиц и организаций (с выделением элементов промежуточного потребления). Валовая добавленная стоимость равна стоимости рыночных услуг отраслей за минусом их промежуточного потребления. Промежуточное потребление – стои-

мость всех продуктов (кроме основных фондов) и рыночных услуг, потребленных в течение данного периода в процессе производства и реализации услуг. Промежуточное потребление не включает износ основных фондов, который является элементом валовой добавленной стоимости. Вместе с тем к промежуточному потреблению относятся затраты на улучшение условий труда работников сферы услуг, затраты на спецодежду и спецпитание; представительские расходы; оплата за обучение работников, если все это осуществляется в интересах производства. В состав промежуточного потребления в коммерческих учреждениях включают материальные затраты, оплату нематериальных услуг, расходы на командировки (в части оплаты проезда и проживания в гостиницах).

Валовая прибыль получается путем вычитания из валовой добавленной стоимости общей величины оплаты труда наемных работников, а также налогов на производство за вычетом субсидий на производство. Чистая прибыль получается путем вычитания из валовой прибыли величины потребления основных фондов (т. е. годового фонда амортизации и недоамортизированной стоимости выбывших основных фондов).

В особой подсистеме отражаются показатели текущих затрат живого и овеществленного труда, связанных с функционированием рынка услуг, а также показатели инвестиций на его развитие.

Отдельная подсистема показателей призвана охарактеризовать инфраструктуру рынка услуг, которая недостаточно исследована и развита и от состояния которой зависит эффективность функционирования рынка услуг.

Приведенная система показателей призвана отразить развитие подотраслей рынка услуг, обеспечивающих его нормальное функционирование и носящих вспомогательный по отношению к данному рынку характер. Этими подотраслями могут выступать и самостоятельные отрасли сферы услуг, развитие которых в свою очередь определяется их собственной инфраструктурой (транспорт, связь, информационные услуги и др.). Показатели обеспечивают обслуживание процесса купли-продажи. К ним относятся показатели развития инфраструктуры (численность, размер, мощность, техническая оснащенность рекламных и информационных предприятий) и другие показатели, связанные с системой менеджмента.

Эффективность рынка услуг как социально-экономическая категория определяется достижением максимального результата (эффекта)

на единицу затрат, связанных с его получением. Таким образом, социально-экономический подход к оценке основан, в первую очередь, на разработке системы показателей, характеризующих потенциал сферы услуг, и определении степени достижения оптимальной величины этих показателей. Поэтому необходимо использовать комплексный подход для более полной характеристики и оценки многогранной и сложной категории «потенциал сферы услуг».

Устойчивое развитие сферы услуг в настоящее время является актуальным для развития народнохозяйственного комплекса в целом, так как роль этой сферы в экономике обусловлена не только его наибольшим удельным весом в структуре хозяйства, но и с тем, что в сфере услуг формируются основные ключевые факторы экономического роста, такие как научное знание, нематериальные формы накопления, информационные технологии и другие. Поэтому необходимо прежде всего пересмотреть подход к оценке сферы услуг как второстепенного сектора, а государство должно способствовать формированию и развитию малого предпринимательства, которое в этой сфере играет важную роль. Приоритетным направлением научно-технической политики, и конверсионных программ особенно, должна стать разработка современных технических средств для мелкого бизнеса, для конкретных операций в отраслях услуг. Особого внимания заслуживает разработка системы стимулов для внедрения инноваций в производство услуг.

Заслуживают поддержки и проекты формирования технополисов, технопарков, научных инкубаторов, которые стали бы центрами научных исследований и разработок. Большую свободу рыночные силы получают во многих странах и в результате приватизации и акционирования ряда услуг, прежде всего транспорта, телекоммуникации, кредитно-финансовой сферы страхования, торговли. Для эффективного управления государственным структурам предоставляется хозяйственная самостоятельность, конкуренция под контролем государства, переход к контрактной модели и конкурсной форме бюджетного финансирования учреждений при равноправном участии в торгах государственных и частных структур. К числу важных изменений относится и децентрализация систем управления социальной инфраструктурой во всех странах, делегирование существенной части прав и ответственности от центра в низшие звенья управленческой вертикали [3].

Применение маркетинга с учетом особенностей сферы услуг дает большой эффект, стимулирует производство и обновление ассортимента товаров и услуг. Его применение в

управлении является необходимым условием успешного экономического развития. Это позволило бы России успешно реализовать потенциал развития услуг.

Библиографический список

1. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта : учебник. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 325 с.
2. Банк В. Р. Финансовый анализ : учеб. пособие / В. Р. Банк, С. В. Банк, А. В. Тараскина. – М. : Проспект, 2006. – 344 с.
3. Жильцов Е. Н. Экономика сферы платных услуг : учебник / Е. Н. Жильцов, В. Н. Казаков, 2007. – 205 с.
4. Третьякова Т. Н. Сервисная деятельность : учебник. – М. : Академия, 2008. – 304 с.

T. V. Goloshchapova*

**Goloshchapova Tatyana, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti GOL155@yandex.ru*

BASIC APPROACHES TO ASSESSMENT OF SERVICE SPHERE POTENTIAL

Key words: potential of service sphere, resource-based approach to potential assessment, socio-economic approach to potential assessment, key factors of economic growth.

The article studies the approaches to the assessment of service sphere potential, characterizing the availability of resources consumed in the service sphere, as well as the effectiveness of their use. The main directions of service sphere development and ways to improve its efficiency are presented in the research.

© Голощанова Т. В., 2012

УДК 657.6

С. К. Егорова***Егорова Стэлла Курбановна, доктор экономических наук, профессор**Московский институт государственного и кооперативного управления, г. Москва**kafedra.bufk@yandex.ru*

НОВАЦИИ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ УПРАВЛЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА СФЕРЫ УСЛУГ

Ключевые слова: сфера услуг, информационное обеспечение управления, субъекты малого предпринимательства, формирование учетной политики.

Рассматриваются проблемы информационного обеспечения управления субъектов малого предпринимательства в свете введения с 2013 г. нового закона «О бухгалтерском учете» и его новаций.

Опубликован новый Федеральный закон «О бухгалтерском учете», который внес существенные изменения в формирование информационного обеспечения управления экономического субъекта, в том числе субъектов малого предпринимательства [1].

Одно из самых значительных нововведений касается субъектов малого предпринимательства. Как известно, действующий закон о бухгалтерском учете позволяет экономическим субъектам малого предпринимательства не вести системный бухгалтерский учет, кроме амортизируемого имущества, и не составлять бухгалтерскую (финансовую) отчетность. После вступления в силу нового закона они будут вести бухгалтерский учет, а также предоставлять отчетность в полном объеме. Положения нового закона распространяются в том числе и на индивидуальных предпринимателей. Однако индивидуальные предприниматели и лица, занимающиеся частной практикой, могут не вести бухгалтерский учет, если в соответствии с законодательством о налогах и сборах они отражают доходы или доходы и расходы и иных объектов налогообложения по нормам налогового законодательства.

Из этого следует, что от ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности освобождены индивидуальные предприниматели, которые применяют общую или упрощенную систему налогообложения, либо перешедшие на уплату единого сельскохозяйственного налога. Индивидуальные предприниматели, применяющие систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, будут вести системный бухгалтерский учет и составлять обязательную бухгалтерскую отчетность, так как величина единого налога на вмененный доход не зависит от величины полученного дохода и налоговое законодательст-

во не обязывает налогоплательщиков, применяющих данный специальный режим, учитывать доходы и расходы.

Таким образом, новации, которые предусмотрены новым законом о бухгалтерском учете, исходят из приоритета бухгалтерских правил над интересами налогообложения и напрямую касаются всех экономических субъектов малого предпринимательства, в том числе оказывающих платные услуги населению.

Для малых предприятий – это определенная проблема, которая связана с увеличением издержек на управление, а также противоречит принципу рациональности. Как известно, по действующему законодательству среди субъектов малого предпринимательства выделяются микропредприятия со средней численностью до 15 человек [2].

Для микропредприятий, к которым относится большинство хозяйствующих субъектов, оказывающих бытовые услуги населению, на наш взгляд, ведение системного бухгалтерского учета нецелесообразно. Значительная часть таких хозяйствующих субъектов в добровольном или обязательном порядке находятся на специальных режимах налогообложения в виде упрощенной системы или системы на вмененный доход. Процесс создания информации о фактах хозяйственной жизни в этих условиях преобразуется в элементы налоговой, а не финансовой отчетности.

Данная ситуация характерна и для международного опыта организации малого бизнеса. Это находит свое подтверждение и в опубликованных Межправительственной рабочей группой экспертов по международным стандартам учета и отчетности документе «Руководящие принципы бухгалтерского учета и финансовой отчетности для малых и средних предприятий – руководство для 3 уровня». К третьему уровню по методологии разработа-

ков относятся предприятия, на которых занято небольшое количество работников или наемные работники вообще отсутствуют, и которые часто управляются собственниками [7]. По аналогии с нашим законодательством по развитию среднего и малого предпринимательства малые предприятия 3 уровня относятся к категории микропредприятий [7]. Для данной категории субъектов малого предпринимательства эксперты по МСФО рекомендуют формирование финансовой отчетности лишь в случае прекращения деятельности или его ликвидации, т. е. когда нарушается принцип непрерывности деятельности [8].

Однако в новом законе о бухгалтерском учете не предусмотрено освобождение организаций от обязанности ведения бухгалтерского учета в зависимости от применяемой им системы налогообложения.

Следует отметить, что Минфин России, понимая неоднозначность принятых решений о ведении системного учета и составления бухгалтерской отчетности субъектами малого предпринимательства, издал два локальных акта уточняющих и разъясняющих некоторые аспекты бухгалтерского учета для малых предприятий.

Первое из них – это Информация Минфина РФ от 19 июля 2011 г. № ПЗ-3/2010 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства», а второе – приказ Минфина России от 08.11.2010 г. № 144н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету», которыми предусматривается упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности для малых предприятий, осуществляющих отдельные виды деятельности, и вносятся соответствующие изменения в действующие положения по бухгалтерскому учету и иные нормативные документы [3, 4]. Однако это не решает проблему параллельного ведения бухгалтерского и налогового учета субъектами малого предпринимательства.

Законодатель предусматривает следующие направления упрощения ведения бухгалтерского учета [4]:

- субъект малого предпринимательства может открыть для обобщения информации о:

- а) производственных запасах, счет 10 «Материалы»;
- б) затратах, связанных с производством и продажей продукции (работ, услуг), счет 20 «Основное производство», 44 «Расходы на продажу»;

в) готовой продукции и товарах, счет 41 «Товары»;

г) дебиторской и кредиторской задолженности, счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Субъектам малого предпринимательства разрешено применять сокращенный план счетов бухгалтерского учета. В рабочем плане счетов бухгалтерского учета использовать:

а) для учета всех денежных средств в банках и денежных средств в пути, счет 51 «Расчетные счета»;

б) для учета капитала, счет 80 «Уставной капитал»;

в) для учета финансовых результатов вместо счетов 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки» – счет 99 «Прибыли и убытки».

Для систематизации и накопления информации субъект малого предпринимательства может принять упрощенную систему регистров (упрощенную форму) бухгалтерского учета. В зависимости от характера и объема учетных операций это может быть форма бухгалтерского учета без использования (простая форма) или с использованием регистров бухгалтерского учета имущества.

Форма бухгалтерского учета без использования регистров бухгалтерского учета имущества (простая форма) предполагает регистрацию всех хозяйственных операций только в Книге (журнале) учета фактов хозяйственной деятельности. Книга (журнал) является регистром аналитического и синтетического учета, на основании которого можно определить наличие имущества и денежных средств, а также их источников у субъекта малого предпринимательства на определенную дату и составить бухгалтерскую отчетность. Данная форма бухгалтерского учета рекомендована субъектам малого предпринимательства, совершающим незначительное количество хозяйственных операций (как правило, не более тридцати в месяц), не осуществляющим производство продукции (работ, услуг), связанное с большими затратами материальных ресурсов.

Форма бухгалтерского учета с использованием регистров бухгалтерского учета имущества предполагает регистрацию фактов хозяйственной деятельности в комплекте упрощенных ведомостей, предназначенных для формирования информации для управленческих целей и составления бухгалтерской отчетности. Каждая ведомость, как правило, применяется для учета операций по одному из используемых бухгалтерских счетов. Данная форма бухгалтерского учета рекомендована субъектам

малого предпринимательства, осуществляющим производство продукции (работ, услуг).

При формировании учетной политики субъекты малого предпринимательства, за исключением эмитента публично размещаемых ценных бумаг, могут принять решение:

1) об использовании кассового метода учета доходов и расходов;

2) не проводить переоценку основных средств и нематериальных активов для целей бухгалтерского учета;

3) не отражать обесценение нематериальных активов в бухгалтерском учете;

4) вправе осуществлять последующую оценку всех финансовых вложений в порядке, установленном для финансовых вложений, по которым текущая рыночная стоимость не определяется. При этом субъект малого предпринимательства может принять решение не отражать обесценение финансовых вложений в бухгалтерском учете в случаях, когда расчет величины такого обесценения затруднителен;

5) не отражать оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы в бухгалтерском учете, в том числе не создавать резервы предстоящих расходов (на предстоящую оплату отпусков работникам, выплату вознаграждений по итогам работы за год, гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание и др.);

6) признавать коммерческие и управленческие расходы в себестоимости проданной продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности;

7) вправе признавать все расходы по займам прочими расходами;

8) может отражать в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности только суммы налога на прибыль отчетного периода без отражения сумм, способных оказать влияние на величину налога на прибыль последующих периодов. В бухгалтерской отчетности субъекта малого предпринимательства могут не раскрываться отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства и т. п. объекты.

Субъектам малого предпринимательства рекомендованы в качестве предпочтительных следующие организационные формы ведения бухгалтерского учета (в зависимости от объема учетной работы):

а) ввести в штат должность бухгалтера;

б) передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета специализированной организации (централизованной бухгалтерии) или бухгалтеру-специалисту;

в) вести бухгалтерский учет лично руководителем.

Малое предприятие может составлять бухгалтерскую отчетность в сокращенном объеме и самостоятельно разрабатывает формы бухгалтерской отчетности. В частности, решение вопроса о включении в бухгалтерскую отчетность субъекта малого предпринимательства, за исключением эмитента публично размещаемых ценных бумаг, отчета об изменениях капитала и отчета о движении денежных средств определяется необходимостью приведения в приложениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках наиболее важной информации, без знания которой невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее. При этом он может включать в бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках показатели только по группам статей без детализации показателей по статьям.

Однако субъекты малого предпринимательства должны приводить в бухгалтерской отчетности показатели об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях обособленно лишь в случае их существенности и если без знания о них заинтересованными пользователями невозможна оценка финансового положения субъекта или финансовых результатов его деятельности.

Многие малые предприятия, применяющие специальные режимы налогообложения, сталкиваются с проблемой – как следует составлять учетную политику и какие факты хозяйственной жизни следует в ней фиксировать. По нашему мнению учетная политика должна формироваться при любой системе налогообложения, так как этот документ необходим не только в целях организации учетного процесса, но и в целях внутрифирменного менеджмента для управления финансовой политикой организации, и закреплять ее локальным актом.

В этом случае выдвигаются на первый план проблемы налоговых последствий при формировании учетной политики.

Налоговые последствия альтернативных вариантов учетной политики рассматриваются в работах многих экономистов [6].

Важным элементом внутрифирменного менеджмента является разработка учетной и налоговой политики, а также бюджетирование экономическими субъектами затрат на бизнес-процессы и бизнес в целом.

Учетная политика – это выбор способов ведения бухгалтерского учета из совокупности способов, допускаемых федеральными стандартами.

Формирование учетной политики ставит перед менеджерами по эккаунтингу ряд новых задач не только в области формирования учетных и отчетных показателей, но и по предвидению последствий принимаемых управленческих решений.

Как известно, основными факторами, влияющими на выбор и обоснование учетной политики, являются:

- организационно-правовая форма и форма собственности экономического субъекта;

- отраслевая принадлежность или вид деятельности (промышленность, строительство, торговля, посредническая деятельность, услуги и т. д.);

- масштабы деятельности (объем продаж, среднесписочная численность работающих и т. п.);

- соотношение с системой налогообложения (освобождение от различных налогов, ставки, льготы и освобождения, специальные режимы налогообложения и др.);

- возможность принятия самостоятельных решений в вопросах ценообразования либо ее отсутствие из-за антимонопольного регулирования и из-за регулирования цен в естественных монополиях (связи, газа, электроэнергии), регулирования цен на социально значимые товары;

- система информационного обеспечения деятельности предприятия;

- наличие необходимой базы данных;

- наличие определенного квалификационного уровня персонала и действующей системы его материальной заинтересованности в эффективной хозяйственной деятельности предприятия и ответственности за выполняемые функции;

- цели и задачи экономического развития предприятия на перспективу;

- внешние факторы (наличие или отсутствие инфляционных процессов, сезонных факторов, конкуренции, состояние рынка, нормы гражданского и налогового законодательства, макроэкономическая ситуация и т. д.).

Следует также иметь в виду, что выбор одного из нескольких вариантов конкретного элемента учетной политики зависит от многих внешних и внутренних факторов.

Существенную роль среди внутренних факторов, определяющих учетную политику, играет стратегия предпринимательской деятельности, обозначенная собственником и обуславливающая выбор одного из двух следующих направлений учетной политики:

- удовлетворение сиюминутных материальных потребностей собственника, т. е. уве-

личение чистой прибыли для выплаты максимума дивидендов (процентов) в каждом отчетном периоде;

- стабилизация функционирования, привлечение дополнительных финансовых ресурсов в целях развития предприятия, укрепления его конкурентоспособности и т. п.

При разработке учетной политики в первую очередь необходимо установить достаточность имеющихся в распоряжении хозяйствующего субъекта информативных материалов, в частности:

- стратегические планы организации;

- существующий приказ об учетной политике организации за предыдущие годы (если это не вновь создаваемая организация);

- учетные данные об основных параметрах финансово-хозяйственной деятельности организации за предыдущий финансовый год (для организаций, ведущих деятельность не менее 6 месяцев);

- сведения о сумме дохода и выручки по видам деятельности организации и структурных подразделений;

- данные о составе и численности сотрудников организации;

- сведения о структуре и организационно-правовой форме организации;

- сведения о специфике затрат на производство товаров (работ, услуг).

Содержание и альтернативные варианты учета расходов на бизнес-процессы организации, раскрываемые в учетной политике, позволяют организовать ведение учета таким образом, чтобы максимально воздействовать на финансовые результаты деятельности предприятия, повышать платежеспособность, избегать различного рода разногласий с партнерами, налоговыми органами и избежать финансовых санкций за нарушение законодательства в области учета и налогообложения.

Базовое содержание учетной политики должно обеспечить:

- полноту отражения в учете хозяйственных операций, проведенных хозяйствующим субъектом;

- большую готовность к учету потерь, расходов и пассивов, о которых получена достоверная информация, чем возможных доходов и активов;

- отражение в учете фактов и условий хозяйственной деятельности организации, исходя не только из их правовой формы, но и из их экономического содержания.

Конкретное содержание учетной политики экономического субъекта, важное для инфор-

мационного обеспечения управленческой деятельности, состоит в следующих ее аспектах:

- а) бухгалтерском:
- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности;
 - формы первичных учетных документов, регистров бухгалтерского учета, а также документов для внутренней бухгалтерской отчетности;
 - порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации;
 - способы оценки активов и обязательств;
 - правила документооборота и технология обработки учетной информации;
 - порядок контроля за хозяйственными операциями;
 - другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета;
 - системное положение об оплате труда и о премировании;
 - сроки проведения инвентаризации активов и обязательств;
 - сроки составления и представления внутренней отчетности руководству предприятия;
 - порядок внесения изменений в учетную политику;
 - другие положения, необходимые для управленческой деятельности.
- б) управленческом:
- определение перечня доходов от обычных видов деятельности и способа признания выручки;
 - критерии отнесения видов деятельности к обычной, инвестиционной и финансовой;
 - утвержденный состав расходов;
 - порядок определения готовности работ, услуг, изделия;
 - определение и оценка незавершенного производства;
 - порядок признания коммерческих и управленческих расходов;
 - способы оценки материально-производственных запасов, товаров и готовой продукции;
 - способы начисления амортизации и применение ускоренной амортизации или понижающих коэффициентов;
 - порядок применения арендных и лизинговых отношений;
 - порядок оценки обмениваемого имущества;
 - организация переоценки основных средств и нематериальных активов;
 - метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, работ и услуг;

- система бюджетирования бизнес-процессов;
 - порядок формирования резервов;
 - порядок начисления и выплаты дивидендов;
 - порядок формирования внутренней отчетности для целей управления бизнес-процессами организации и внешней отчетности для целей статистического, финансового и налогового учета.
- в) налоговом:
- организация налогового учета и его место в информационной системе хозяйствующего субъекта;
 - режимы налогообложения хозяйствующего субъекта;
 - налоговый учет для целей расчета налога на прибыль;
 - налоговый учет для целей расчета налога на добавленную стоимость;
 - налоговый учет для целей расчетов имущественных налогов и др.;
 - налоговый учет при применении специальных режимов налогообложения.

Разработка и реализация учетной политики связаны с практическим осуществлением бухгалтерского, управленческого и налогового учета.

Несмотря на существенные отличия, бухгалтерская, управленческая и налоговая учетная политика хозяйствующего субъекта – это различные стороны единого учетного процесса в организации. В связи с этим возможно определить современную учетную политику организации в целом – как совокупность способов ведения бухгалтерского, управленческого и налогового учета. Обоснованием такого подхода и применения принципа единства учетной политики служат следующие причины.

Во-первых, бухгалтерский, управленческий и налоговый учет организуются на основе практически одних и тех же первичных учетных документов. Поэтому полное разделение учетной политики на бухгалтерскую, управленческую и налоговую политику на практике произвести, скорее всего, не удастся.

Во-вторых, правила формирования и применения налоговой учетной политики, внесения в нее изменений и дополнений в НК РФ по многим позициям совпадают с положениями нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету. Иными словами, учетная политика организации в целом формируется по практически одинаковым правилам, хотя установление бухгалтерской учетной политики и налоговой политики регулируется различными нормативно-правовыми актами.

В-третьих, система управленческого учета формируется экономическим субъектом самостоятельно. Поэтому, руководствуясь принципом рациональности, организация управленческого учета и формирование учетной политики для целей управленческого учета может быть элементом общей учетной политики экономического субъекта.

Нами разработаны варианты учетной политики для малых предприятий сферы услуг, использующих различные режимы налогообложения, которые позволят определить подходы к организации учетного процесса. По нашему мнению, основной целью формирования учетной политики субъектами малого предпринимательства остается выбор способа фор-

мирования учетной информации для целей налогообложения и принятия эффективных управленческих решений для развития бизнеса. Варианты учетной политики малых экономических субъектов хозяйствования в сфере услуг представлены в табл. 1.

Вариативность выбора должна сопровождаться анализом налоговых последствий и возможности их оптимизации.

По каждому элементу учетной политики целесообразно составлять специальные расчеты, обосновывающие налоговую экономию по определенным налогам, высвобождение денежных средств, финансовые результаты и финансовые показатели, характеризующие эффективность работы предприятия [9].

Таблица 1

Варианты учетной политики малых экономических субъектов хозяйствования в сфере услуг

Элементы учетной политики	Выбор способов формирования учетной политики для целей оптимизации налоговых последствий и управленческих решений					
	Малые предприятия, индивидуальные предприниматели, работающие на общем режиме налогообложения		Малые предприятия, применяющие упрощенную систему налогообложения		Индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения	Малые предприятия и индивидуальные предприниматели, применяющие систему налогообложения в виде ЕНВД
	бухгалтерский учет	налоговый учет	бухгалтерский учет	налоговый учет	налоговый учет	бухгалтерский учет
Выбор объекта налогообложения	Субсчета по объектам и операциям, не облагаемым налогом или имеющим льготы	Раздельный учет операций и объектов налогооблагаемых и не облагаемых налогами	Субсчета по операциям, включаемым и не включаемым в налоговую базу	Доходы, доходы за вычетом расходов	Стоимость патента	Раздельный учет имущества, обязательств и хозяйственных операций, используемых в деятельности, переведенной и не переведенной на ЕНВД
1. Способ признания доходов и расходов	1. Начисления 2. Кассовый	1. Начисления 2. Кассовый	Кассовый	Кассовый	Кассовый учет доходов	1. Начисления 2. Кассовый
2. Учет и начисление амортизации основных средств	1. Линейный способ. 2. Пропорционально объему продукции. 3. Способ уменьшенного остатка. 4. Способ суммы чисел лет срока полезного использования.	1. Линейный способ. 2. Нелинейный способ.	1. Линейный способ. 2. Пропорционально объему продукции. 3. Способ уменьшенного остатка. 4. Способ суммы чисел лет срока полезного использования.	1. Глава 26 ² ст. 346 ¹⁶ п. 3 2. Бухгалтерский учет остаточной стоимости основных средств		1. Линейный способ. 2. Пропорционально объему продукции. 3. Способ уменьшенного остатка. 4. Способ суммы чисел лет срока полезного использования.
3. Учет и начисление амортизации нематериальных активов	1. Линейный способ (предельный срок использования 20 лет). 2. Способ уменьшаемого остатка. 3. Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (услуг).	1. Линейный способ (предельный срок использования 10 лет)	1. Линейный способ (предельный срок использования 20 лет). 2. Способ уменьшаемого остатка. 3. Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (услуг).	1. В соответствии с указаниями главы 26 ² ст. 346 ¹⁶ п. 1 НК РФ. 2. Линейный способ (предельный срок использования 10 лет)		1. Линейный способ (предельный срок использования 20 лет). 2. Способ уменьшаемого остатка. 3. Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (услуг).

Продолжение табл. 1

Элементы учетной политики	Выбор способов формирования учетной политики для целей оптимизации налоговых последствий и управленческих решений					
	Малые предприятия, индивидуальные предприниматели, работающие на общем режиме налогообложения		Малые предприятия, применяющие упрощенную систему налогообложения		Индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения	Малые предприятия и индивидуальные предприниматели, применяющие систему налогообложения в виде ЕНВД
	бухгалтерский учет	налоговый учет	бухгалтерский учет	налоговый учет	налоговый учет	бухгалтерский учет
4. Оценка материальных ресурсов и расчет фактической себестоимости их при отпуске в производство	1. По себестоимости каждой единицы. 2. По средней себестоимости. 3. По методу ФИФО.	1. По стоимости единицы запасов. 2. По средней стоимости. 3. По методу ФИФО. 4. По методу ЛИФО. 5. Имущество, стоимость которого менее 40 000 руб.	1. По себестоимости каждой единицы. 2. По средней себестоимости. 3. По методу ФИФО.			1. По себестоимости каждой единицы. 2. По средней себестоимости. 3. По методу ФИФО.
5. Оценка товаров	1. По продажным ценам 2. По покупной стоимости. 3. По фактической себестоимости.	1. Методы оценки, аналогичные применяемым в бухгалтерском учете	1. По продажным ценам. 2. По покупной стоимости. 3. По фактической себестоимости.			1. По продажным ценам. 2. По покупной стоимости. 3. По фактической себестоимости.
6. Расходы будущих периодов	1. Списание на себестоимость равномерно. 2. Списание на себестоимость пропорционально продукции.	1. Списание на себестоимость равномерно				1. Списание на себестоимость равномерно. 2. Списание на себестоимость пропорционально продукции
7. Резервы предстоящих расходов и платежей	1. Создавать резервы: а) на оплату отпусков, б) за выслугу лет, в) на ремонт, г) по итогам работы за год, д) на гарантийный ремонт и обслуживание. 2. Не создавать резервы	1. Создавать резервы: а) на оплату отпусков, б) по сомнительным долгам, в) на ремонт, г) под обесценение ценных бумаг, д) на возможные потери по ссудам, е) на гарантийный ремонт и обслуживание. 2. Не создавать резервы				
8. Группировка и списание затрат на производство	1. Группировка затрат на прямые и косвенные при формировании полной себестоимости товаров. 2. Прямое отнесение затрат в себестоимость	1. Прямое отнесение затрат на расходы	1. Прямое отнесение затрат на расходы			1. Прямое отнесение затрат на расходы

Данные достоверного налогового учета служат базой для проведения налогового анализа с учетом специфики производственной деятельности предприятия и налогового законодательства. При этом определяется динамика сумм налогов и сборов за исследуемый период. Рассчитываются цепные и базисные темпы роста платежей по каждой позиции. Выявляются те налоги, в динамике которых произошли наиболее значимые изменения. Предварительно выясняются причины, вызвавшие их. Рассчитывается структура налогов и сборов за каждый год исследуемого периода и выявляются платежи, имеющие наибольший удель-

ный вес в общей совокупности налогов. Дается характеристика изменений, произошедших за проверяемый период в соотношениях удельных весов налогов и причины этого. Выявляются факторы, под влиянием которых произошли наиболее значимые изменения в динамике и структуре налогов и сборов.

Особое значение имеет изучение относительной налоговой нагрузки, которая позволяет выявить не только количественную, но и качественную характеристику воздействия налоговой системы на хозяйствующий субъект (табл. 2).

Таблица 2

Модель проведения налогового анализа

Этапы	Методика анализа
1. Анализ абсолютной налоговой нагрузки на экономический субъект	Временной анализ налогов и сборов, уплачиваемых за исследуемый период.
	Пространственный анализ налогов и сборов, уплачиваемых за исследуемый период
	Факторный анализ динамики и структуры налоговых платежей
2. Анализ относительной нагрузки на экономический субъект	Анализ структуры общей налоговой нагрузки
	Анализ общих аналитических коэффициентов налоговой нагрузки
	Анализ частных аналитических коэффициентов налоговой нагрузки, специфических для конкретных отраслей услуг
3. Анализ задолженности экономического субъекта по налогам и сборам	Анализ динамики задолженности по налогам и сборам
	Анализ структуры задолженности по налогам и сборам
	Анализ соотношений сумм задолженностей и сумм налогов и сборов, уплачиваемых экономическим субъектом
	Факторный анализ возникших задолженностей

Одновременно с этим целесообразно рассчитать аналитические коэффициенты налоговой нагрузки на отдельные показатели деятельности предприятия:

- 1) на выручку от реализации;
- 2) на показатели прибыли предприятий;
- 3) на величину издержек производства и обращения.

Все полученные аналитические коэффициенты представляют собой устойчивые количественные характеристики. Их динамика позволяет сделать выводы о тенденциях, сложившихся в системе налогообложения предприятия, и уровне воздействия ее на проверяемый объект в рассматриваемом периоде. Важный момент – анализ задолженности предприятия по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и структуры этой задолженности по годам. Необходимо рассчитать соотношение сумм задолженностей предприятия к общей сумме налогов и обязательных платежей по годам внутри проверяемого периода, а также по тем видам платежей, по которым образовались наибольшие величины задолженностей. Тенденции, выявленные в динамике и структуре задолженности по отдельным налогам и сбо-

рам и в отношении к суммам платежей, позволяют менеджеру:

- определить налоги, по которым сложились наибольшие задолженности;
- выделить внутри проверяемого периода годы, в которые предприятие не смогло рассчитаться с бюджетом и внебюджетными фондами по обязательным платежам;
- выделить те виды обязательных платежей, которые вызывают у плательщиков наибольшие затруднения с уплатой;
- выявить возможные факторы или причины, вызвавшие возникновение задолженностей по налогам и сборам.

По результатам налогового анализа составляется прогноз налоговой политики на будущий период и их влияние на финансовые результаты организации, что закладывается в основу налогового менеджмента организации.

Нами были рассмотрены проблемы рационального формирования информационного обеспечения предприятий сферы бытовых услуг, которые относятся к социально значимому сектору экономики, и считаем, что всякого рода усложнения учетного процесса не будут способствовать их развитию.

Библиографический список

1. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ.
2. Федеральный закон РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.
3. Приказ Минфина России 08.11.2010 г. № 144н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету».
4. Информация Минфина РФ от 19 июля 2011 г. № ПЗ-3/2010 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства».
5. Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства, утвержденные приказом Минфина России от 21 декабря 1998 г. № 64н.
6. Куликова Л. И. Учетная политика организации: новое решение. – М. : Бухгалтерский учет, 2010.
7. Медведева Е. В. Внедрение международных стандартов финансовой отчетности в практику малых и средних предприятий // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы : сб. ст. 1 международ. науч.-практич. конф. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2010.
8. Миславская Н. А., Поленова С. Н. Международные стандарты финансовой отчетности для субъектов малого предпринимательства // Международный бухгалтерский учет. – 2010. – № 4.
9. Шешукова Т. Г., Орлов Д. В. Аудит учетной политики для целей налогообложения // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 12.

S. K. Egorova*

**Egorova Stella, Doctor of Economic sciences, Professor of
Moscow Institute of State and Cooperative Management, Moscow
kafedra.bufk@yandex.ru*

**INNOVATIONS IN INFORMATION SUPPORT OF SMALL BUSINESSES MANAGEMENT
IN SERVICE SPHERE**

Key words: service sphere, information support of management, small businesses, formation of account policy.

The article studies the problems of information support of small businesses management. The author considers the introduction of the new law «On Accounting» from 2013 and its effects.

© Egorova S. K., 2012

УДК 338.1

Е. Н. Корнеева*

**Корнеева Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
korneeva1207@yandex.ru*

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К МЕНЕДЖМЕНТУ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ СЕРВИСА В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЧНО МЕНЯЮЩЕЙСЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Ключевые слова: управленческие изменения, адаптивность предприятия, превентивные стратегии управления.

Предлагаются инновационные подходы к управлению сервисными предприятиями в условиях высокой динамики внешней среды. Автором сделан вывод о целесообразности формирования стратегий управления человеческими ресурсами, позволяющих повысить адаптивность предприятий сферы сервиса.

Сегодня предприятиям сферы сервиса приходится функционировать в условиях динамичной, постоянно меняющейся внешней среды. Руководители современных сервисных предприятий поставлены перед сложнейшими проблемами, такими как мировой финансовый кризис, обостряющаяся в условиях глобализации конкуренция, технологические изменения и сокращение жизненных циклов услуг. Много зависит от менеджмента сервисных предприятий, от желания и умения использовать инновационные подходы к управлению с учетом передового мирового опыта и отечественной специфики.

В условиях динамично меняющейся внешней среды сервисного предприятия его менеджмент должен оперативно реагировать на сигналы извне. Одним из ключевых факторов, определяющих успех сервисного предприятия, является его способность адаптироваться, приспособливаться к изменениям внешней среды.

Адаптивность предприятия реализуется через необходимые управленческие изменения. М. Д. Аистова определяет управленческие изменения как целенаправленные изменения в функционировании предприятия, существенно преобразующие системы, структуру организации, стиль управления, персонал, организационную культуру [1]. Среди важнейших областей управленческих изменений можно отметить изменения в организационной стратегии, преобразования организационной формы предприятия, изменения в структуре и методах управления.

Необходимость изменений менеджмента предприятия в ответ на постоянные изменения внешней среды и некоторые другие причины, обозначенные далее, порождают такое явление, как сопротивление работников сервисных предприятий проводимым реформам. Это со-

противление существенно затрудняет проведение каких-либо преобразований и при отсутствии специальных мер по управлению сопротивлением и устранению его последствий может снизить эффективность усилий руководства.

Под сопротивлением персонала изменениям системы управления принято понимать негативную реакцию системы, групп и отдельных лиц, затрудняющую процесс проведения изменений, угрожающую культуре организации и структуре власти [3]. Сопротивление – это первая реакция на изменения, так как людям требуется время, чтобы оценить издержки и выгоды перемен для себя.

Основной причиной сопротивления изменениям, по мнению А. И. Пригожина, является противоречие между целью и стабильностью системы и её изменением. Нововведение нарушает устойчивость системы, вызывает в ней внутреннее напряжение. Противоречие между функционированием системы, предполагающим циклическое воспроизводство действий и результатов, и нововведением, которое на время сбивает функционирование и его параметры, автор называет инновационным противоречием [4].

В работе [5] выявлены следующие причины, вызывающие индивидуальное сопротивление изменениям: нехватка профессиональных знаний и навыков; ощущение потерь (материальных ресурсов, власти, привычных методов работы); внедрение новых формальных процедур; убежденность, что изменения ничего хорошего не принесут; нехватка времени и ресурсов на решение стратегических вопросов; неопределенность вследствие нехватки информации; деятельность, не отвечающая характеру, темпераменту.

Эти причины в полной мере могут быть спроецированы на персонал предприятий сфе-

ры сервиса, функционирующих сегодня в условиях высокой динамики внешней среды. Работники не включаются в реализацию новых задач до тех пор, пока четко не обозначены цели и приоритеты преобразований, а также положительный эффект от работы по новым правилам. Значительные временные и трудовые затраты предприятий сервиса на адаптацию к новым требованиям рынка в сжатые сроки без адекватного стимулирования исполнителей позволяют предположить наличие индивидуального сопротивления изменениям.

Как правило, сопротивление изменениям возникает и начинает усиливаться через месяц-два после начала преобразований, так как, во-первых, увеличивается нагрузка на управленческую команду и большую часть персонала, что предполагает дополнительный объём работ; во-вторых, начинают проявляться латентные или сознательно скрываемые проблемы предприятия; в-третьих, в период активизации развития отчётливо выявляется соответствие или несоответствие персонала занимаемым должностям, часто обнаруживаются новые лидеры, обостряется борьба позиционных групп за сферы влияния.

Исследование сущности, форм и причин возникновения сопротивления изменениям позволяет предположить, что значительное сопротивление изменениям на сервисном предприятии может быть обусловлено в первую очередь действием следующих факторов [6]:

- персонал испытывает недостаток информации об изменениях;
- при реализации изменений используется авторитарный подход, не предполагающий участия сотрудников в осуществлении перемен;
- участие персонала в изменениях недостаточно мотивируется;
- сотрудники неправильно понимают суть изменений.

Сопоставление данных о возможных причинах возникновения значительного сопротивления изменениям и внутренней логике и этапах осуществления изменений по Левину [7] позволяет предполагать циклический характер сопротивления.

На стадии «размораживания» сотрудники сервисного предприятия сталкиваются с фактом признания необходимости изменений менеджмента. Сопротивление изменениям на этом этапе вызвано в основном недостатком информации о проводимых изменениях, а также неверным толкованием сути изменений. Даже при отсутствии эффективного менеджмента изменений со временем напряжённость сопротивления несколько спадает в связи с привыканием к действиям реформаторов. Новый

всплеск сопротивления изменениям возникает на стадии перехода к реализации изменений. Основой данного сопротивления, как правило, выступает низкий уровень организационной культуры, несогласованность действий руководства, а также использование авторитарного подхода, не предполагающего участия сотрудников в осуществлении перемен. Некоторое снижение уровня сопротивления персонала завершается новым пиком, связанным с переходом к стадии «замораживания». Встраивание в повседневную практику новых образцов трудового поведения, закрепление положительных достижений в деятельности организации в ее культуре требует от персонала, и без того достаточно пережившего в ходе реализации изменений, дополнительных усилий. Основными причинами усиления сопротивления на данном этапе выступают недостаточная мотивация участия персонала в переменных, а также сохраняющееся или возникшее игнорирование человеческого фактора в ходе преобразований.

Следует отметить, что в условиях высокой динамики внешней среды постоянные управленческие изменения создают потребность в особых инновационных инструментах менеджмента, позволяющих облегчить их реализацию и предупредить сопротивление персонала. Выработка и реализация адекватных характеру сопротивления инновационных подходов к менеджменту сервисного предприятия позволяет значительно снизить уровень сопротивления, тем самым повысить эффективность адаптации предприятия к условиям высокой динамики внешней среды.

Инновационные подходы к менеджменту сервисного предприятия, позволяющие предупредить сопротивление персонала, таковы [3, 4, 7]:

- вовлечь максимальное количество сотрудников в процесс преобразований, что обеспечит его открытость и уменьшит страх коллектива перед неизвестностью;
- продумать заранее и объяснить коллективу систему морального и материального поощрения за дополнительное участие в работе по повышению эффективности организации;
- создать открытую информационную среду, то есть систематически проводить собрания коллектива, выпускать корпоративную газету и т. п., посвященные только одному вопросу – организационному развитию;
- проводить внутреннюю и внешнюю PR-кампанию, показывающую преимущества, потенциальные выгоды и возможности проводимых изменений;
- постепенно, но настойчиво формировать новую инновационную культуру и идеологию организации.

Обобщение опыта проведения изменений в различных организациях позволило Б. З. Мильнеру в работе [7] выделить ряд наиболее эф-

фективных тактических приемов преодоления сопротивления изменениям (табл. 1).

Таблица 1

Тактические приемы преодоления сопротивления изменениям

Подход	Адекватные его применению ситуации
Коммуникации, программы обучения	Изменения носят технический характер. Понимание характера изменений предполагает получение его пользователями точной информации и ее самостоятельный анализ.
Участие в изменениях	Пользователи изменений стремятся к участию в процессе преобразований. Разработка изменения требует дополнительной информации из других источников. Пользователи обладают ресурсами для противодействия.
Переговоры	Группа обладает возможностями сопротивления. Изменения наносят ущерб интересам группы.
Принуждение	В кризисной ситуации инициаторы изменения располагают необходимыми властными полномочиями, все другие методы оказались неэффективными.
Поддержка высшего менеджмента	Изменения затрагивают несколько структурных подразделений или предполагают перераспределение ресурсов. Пользователи изменений не уверены в их легитимности.

И. Ансофф выделяет четыре типа управления изменениями и отношением персонала к изменениям [2]: принудительное управление переменами; кризисное управление; адаптивные изменения; метод управляемого сопротивления. Принудительный метод проведения изменений предполагает использование властных полномочий для преодоления сопротивления. Этот метод применяется в условиях дефицита времени, недостатком его является растущее сопротивление и социальная напряженность. Метод адаптивных изменений предполагает проведение незначительных изменений в течение продолжительного периода. Сопротивление преодолевается путем компромиссов, присутствует сильная мотивация к осуществлению изменений. Кризисное управление нацелено на принятие предупредительных мер для снижения сопротивления и фор-

мирования поддержки изменений. Управляемое сопротивление является методом, позволяющим вводить изменения с разной скоростью, комбинируя мероприятия по снижению сопротивления в зависимости от требований внешней среды.

Выбор инновационного подхода к менеджменту сервисных предприятий в условиях динамичной внешней среды, в значительной степени, зависит от имеющего в распоряжении инициаторов изменений времени и других ресурсов. Мировой опыт и исследования инновационной деятельности российских предприятий позволяют сделать вывод о целесообразности использования в качестве важнейшего условия реализации управленческих изменений превентивных стратегий управления человеческими ресурсами (табл. 2).

Таблица 2

Содержание превентивных стратегий управления человеческими ресурсами

Элементы стратегии	Превентивное профилактирование	Преодоление сопротивления
Цель	- Обеспечение восприятия изменений - Формирование приверженности сотрудников	- Обеспечение активного участия в реализации изменений - Повышение лояльности трудового коллектива
Диалоговая группа	- Рабочая группа - Трудовой коллектив	- «Наблюдатели» - «Сторонники сопротивления» - «Активисты сопротивления»
Методы	- Завоевание «сердец и умов» - Аналитический	- Переговоры - Директивный
Инструменты реализации	- Внутренние коммуникации: информирование, разъяснение сути изменений, повышение доверия к руководителю и рабочей группе - Позитивные нематериальные стимулы и мотивы - Вовлечение в процесс преобразований	- Обучение с обязательным предварительным информированием - Коммуникации руководителя и диалоговой группы - Коммуникации рабочей и диалоговой групп - Вовлечение и принуждение к участию посредством позитивного и негативного нематериального стимулирования и мотивирования
Роль руководителя	- Лидерство - Выбор мер позитивной мотивации	- Наставничество - Выбор мер позитивной и негативной мотивации, административного воздействия

Разработка стратегии управления человеческими ресурсами на конкретном предприятии может опираться на модель и технологии менеджмента изменений, предложенные в работе автора [6]. При этом специфика и виды данных стратегий применительно к сфере сервиса в современных условиях, безусловно, требуют дополнительных исследований и разработок.

Таким образом, предложенные инновационные подходы к управлению сервисными предприятиями, в частности использование превентивных стратегий управления человеческими ресурсами, позволят повысить адаптивность предприятий сферы сервиса в условиях высокой динамики внешней среды.

Библиографический список

1. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. – М. : Альпина Паблицер, 2002. – 287 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия : пер. с англ. – СПб. : Питер, 1999. – 414 с.
3. Смоленцев К. «Подводные камни» организационных преобразований // Управление компанией. – 2006. – № 3.
4. Пригожин А. И. Методы развития организаций. – М. : МЦФЭР, 2003. – 864 с.
5. Ерохин Д. В. К вопросу управления отношением персонала к изменениям системы управления промышленного предприятия / Д. В. Ерохин, Е. Н. Складар // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 4.
6. Корнеева Е. Н. Управление изменениями на предприятиях / Е. Н. Корнеева, Б. Н. Герасимов. – Тольятти : Изд-во Волжск. ун-та им. В. Н. Татищева, 2008. – 147 с.
7. Мильнер Б. З. Концепция организационных изменений в современных компаниях // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 1. – С. 27–34.

E. N. Korneyeva*

**Korneyeva Elena, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
korneeva1207@yandex.ru*

**INNOVATIVE APPROACHES TO MANAGEMENT OF SERVICE SPHERE COMPANIES
IN CONDITIONS OF DYNAMICALLY CHANGING ENVIRONMENT**

Key words: management changes, enterprise adaptability, preventive management strategies.

The article offers an innovative approach to the management of service companies in a highly dynamic environment. The author explained the feasibility of forming human resource management strategies, aimed at improvement of service companies' adaptability.

© Корнеева Е. Н., 2012

УДК 378

Р. К. Крайнева*

**Крайнева Раиса Канафиевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
manager@tolgas.ru*

ПРОДУЦЕНТЫ И ПОТРЕБИТЕЛИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ: СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

Ключевые слова: продуценты образовательных услуг, классификация образовательных программ, потребители образовательных услуг.

Рассмотрена сущность продуцентов и потребителей образовательных услуг, представлена классификация образовательных программ.

Общественная значимость сферы образовательных услуг в последние десятилетия XX в. возрастает, глобальные изменения в технологическом, экономическом и социальном развитии мирового сообщества трансформируют образование в стратегический фактор общественно-экономического и научно-технического прогресса. Качество системы образования детерминирует социокультурный, духовный, технико-технологический потенциал общества и напрямую связано с повышением образовательного и профессионального уровня всего населения, который в конечном итоге обеспечивает качество жизни.

Характерной чертой развития мирового сообщества на современном этапе выступает формирование экономики, основанной на знаниях. В частности, в работе Б. Лундвалла «Национальная система инноваций. Построение теории инноваций и интерактивного обучения» отмечается, что знания являются ключевым ресурсом современной экономики, следовательно, обучение как процесс, непосредственно обуславливающий генерирование и восприятие имеющихся знаний, становится одним из наиболее значимых процессов. Кроме того, обучение является преимущественно интерактивным и соответственно социально обусловленным процессом, который необходимо исследовать в совокупности с институциональным и культурным контекстами [6].

В рыночной экономике товары и услуги общественного пользования оплачиваются пользователями услуг, прежде всего потребителями образовательных услуг. В результате оказания образовательных услуг учебное заведение производит «продукт» общественного пользования, востребованный одновременно на двух рынках. Поэтому учебные заведения – продуценты образовательных услуг определенного вида, потребителями которых являются учащиеся, студенты и их родители, представляют

результаты своей деятельности также и на рынке труда, пользователями которых являются разнообразные предприятия и организации. Образовательное учреждение предлагает специфический продукт, с которым выходит на оба рынка: рынок образовательных продуктов и услуг и рынок труда. Эта двойственная природа деятельности продуцентов образовательных услуг вносит сложность в определение результатов (продуктов), целевых рынков сбыта и групп потребителей.

Продуценты образовательных услуг являются провайдерами образовательных программ:

- предлагаемых на рынке образовательных продуктов и услуг непосредственно для потребителей;

- предлагаемых на рынке труда, но опосредованно в результате потребления образовательных продуктов учебного заведения через своих выпускников, которые в том числе приобрели знания, умения и навыки, характеризующие качество их рабочей силы, которую они продают предприятиям-работодателям.

Образовательные учреждения заинтересованы, с одной стороны, в обеспечении соответствия предлагаемых образовательных программ требованиям рынка образовательных услуг, а с другой стороны, в подготовке выпускников, соответствующих требованиям работодателей. В этой связи актуализируется потребность продуцентов образовательных услуг в сотрудничестве и взаимодействии с субъектами предпринимательства, производства и бизнеса.

Во-первых, рынок труда, влияя на формирование основных стандартов качества образования посредством изменения спроса на те или иные категории или группы специалистов, определяет уровень сформированности компетентности, которой должны обладать претен-

денты, кандидатов на ключевые должностные позиции на предприятиях.

Во-вторых, перспектива трудоустройства является важным мотивом, обуславливающим выбор образовательных продуктов потребителем. Следовательно, достоверная информация о рынке труда, предоставляемая продуцентами

образовательных услуг покупателям, потребителям, может увеличить спрос на те продукты, которые повышают возможность их успешного трудоустройства в будущем [5].

Схема взаимосвязи продуцентов и потребителей образовательных услуг представлена на рис. 1.

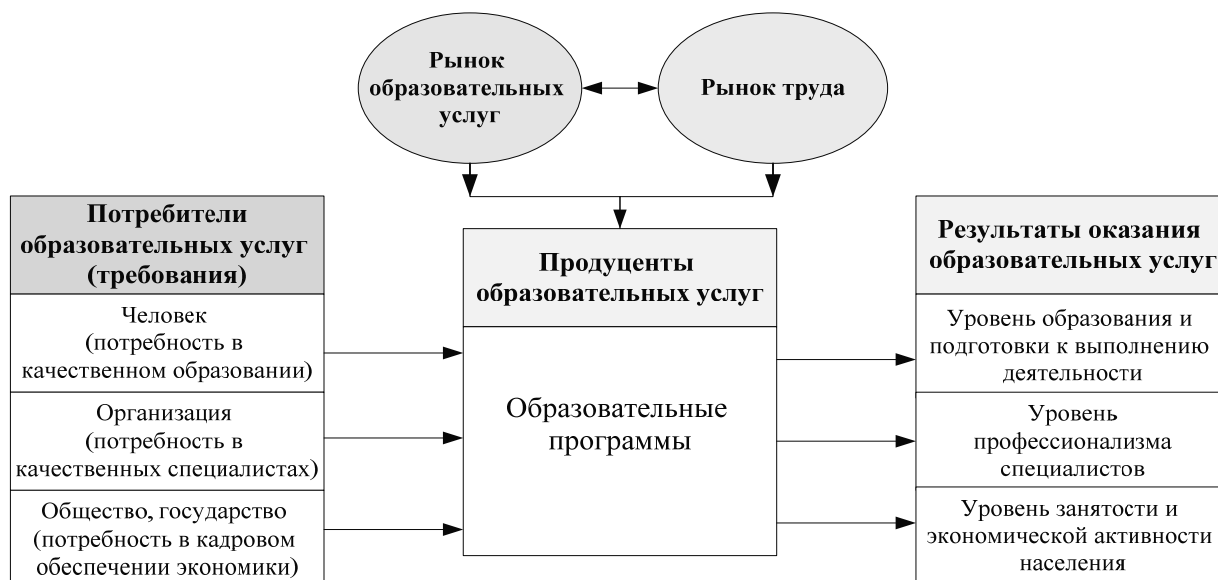


Рис. 1. Продуценты и потребители образовательных услуг

Следует более детально рассмотреть содержание понятий «продукт, производитель и потребитель образовательных услуг».

Авторы книги Б. Дэвис и Л. Эллисон «Стратегический маркетинг для школ» так определяют продукт образовательного учреждения: «Продуктом, очевидно, является образовательная услуга, предоставляемая обучающимся». Необходимо конкретизировать содержание понятия «образовательная услуга» и уточнить, что входит в данный термин с целью идентификации места образовательной услуги в системе взаимодействия участников процесса оказания и потребления данного вида услуг.

С точки зрения основной деятельности продуцента образовательных услуг в качестве продукта выступает образовательная программа, разрабатываемая для того, чтобы удовлетворять потребность в образовании, профессиональной подготовке, обучении или переподготовке, т. е. достижении определенного социального эффекта, выраженного в изменении образовательного или профессионального уровня.

Существуют различные и неоднозначные подходы к трактовке понятия «образовательная программа».

Образовательная программа – это комплекс образовательных услуг, нацеленный на изменение образовательного уровня или профессиональной подготовки потребителя и обеспеченный соответствующими ресурсами образовательной организации, предлагаемый на рынке различными образовательными учреждениями (вуз, техникум, средняя школа и т. д.) [2].

Образовательная программа – подготовленный компетентными специалистами документ, определяющий основное содержание образования по данному курсу, объем знаний и умений, который предстоит освоить его участникам. В образовательной программе обычно формулируются цели и задачи курса, а также особенности организации занятий и их методическое обеспечение [1].

На наш взгляд, данные определения не противоречат, а дополняют друг друга.

В соответствии с законом Российской Федерации «Об образовании» реализуются образовательные программы, которые подразделяются на:

- общеобразовательные (основные и дополнительные);
- профессиональные (основные и дополнительные).

Общеобразовательные программы (дошкольного, начального общего, основного и среднего (полного) общего образования) направлены на решение задач формирования общей культуры личности, адаптации личности к жизни в обществе, создания основы для осознанного выбора и освоения профессиональных образовательных программ.

Профессиональные образовательные программы имеют цель: последовательное повышение профессионального и общеобразовательного уровня, подготовка специалистов соответствующей квалификации. К профессиональным программам относятся программы начального, среднего, высшего и послевузовского профессионального образования. Образовательный минимум содержания каждой основной общеобразовательной программы или основной профессиональной образовательной программы (по конкретной профессии, специальности) устанавливается соответствующим государственным образовательным стандартом. Нормативные сроки освоения основных образовательных программ в государственных и муниципальных образовательных учреждениях определяются законом Российской Федерации «Об образовании» и (или) положениями о соответствующих типах и видах образовательных учреждений [3].

Существует ряд ключевых признаков, позволяющих классифицировать все многообразие программ в зависимости от возможностей образовательного учреждения и потребностей клиентов данного вида услуг:

1. Вид программ:

- программы общеобразовательного обучения (дошкольного образования, начального общего образования, основного общего образования, среднего (полного) общего образования);

- программы профессионального обучения (начального профессионального образования, среднего профессионального образования, высшего профессионального образования, программы послевузовского профессионального образования);

- программы дополнительного обучения (создаются по факультативным дисциплинам и расширяют представление о мире, обеспечивают более эффективное выполнение работ, дают новую специальность и т. д.).

2. Программы, ориентированные на определенную профессиональную сферу: программы подготовки по профессии, направлению, специальности в соответствии с имеющимся или перспективным спросом.

3. Программы различных форм обучения: программы очного, заочного, очно-заочного (ве-

черного), дистанционного обучения, программы экстерната и т. д.

4. Программы с различными сроками оказания услуги:

- программы долгосрочного обучения (обучение в вузе длится от 4 до 5 лет – очная форма обучения, до 6 лет – заочная форма обучения);

- программы среднесрочного обучения (обучение в аспирантуре, техникумах и колледжах – от 3 до 4 лет);

- программы краткосрочного обучения (обучение в магистратуре, на курсах, в профессиональных училищах – от нескольких месяцев до 3-х лет).

5. Программы, дифференцируемые в зависимости от используемых технологий и методов оказания услуги:

- программы традиционного обучения (лекции, семинары, практические занятия и т. д.);

- программы проблемного обучения;

- программы интерактивного обучения (CD-технологии, кейс-технологии, электронные обучающие системы и т. д.);

- программы, основанные на анализе деловых ситуаций и т. п.

6. Программы, предполагающие наличие дополнительных компонент:

- программы «сэндвич курсов», включающие обязательный период практики между двумя периодами теоретической подготовки, когда для достижения цели не достаточно ресурсов образовательного учреждения;

- программы «интернатуры», когда теоретическое обучение идет параллельно с практической работой по данному направлению;

- программы подготовки международного уровня, когда обучение по программе зарубежного вуза-партнера является составной частью учебного процесса и т. п.

7. Программы, ориентированные на различные способы организации оказания образовательной услуги:

- программы обучения с отрывом от производства;

- программы обучения без отрыва от производства.

8. Программы, регламентируемые государственными образовательными стандартами и программы, разрабатываемые по заявке потребителей.

9. Направленность программ: научно-техническая, художественная, естественнонаучная, социально-педагогическая и др.

10. Целевая установка программы:

- примерная (типовая) программа, рекомендованная Министерством образования и науки РФ;

- модифицированная (адаптированная) программа (содержание программы основано на типовой с внесением изменений в отбор тем, порядок изучения и т. д.);

- экспериментальная программа (программа предполагает разработку и апробацию новых обучающих технологий, методик, подходов, имеет научного руководителя, утверждается экспериментальным советом);

- авторская программа (программа, обладающая актуальностью, оригинальностью и новизной; разработана педагогом (или коллективом авторов) и принадлежит ему (им) на правах интеллектуальной собственности. Это программа преподавания либо впервые вводимого курса (предмета), либо собственного подхода автора к традиционным темам.

11. Программы, масштабируемые по геополитическому признаку:

- национальные образовательные программы РФ;

- международные образовательные программы, реализуемые за счет ресурсов нескольких вузов, расположенных в разных странах;

- транснациональные программы, отличающиеся от международных тем, что по содер-

жанию являются стандартными программами конкретного вуза, но реализуются за пределами родной страны без привлечения или с частичным привлечением местных специалистов, работающих под жестким контролем вуза, предлагающего программу.

Следуя логике тематики публикации, рассмотрим специфические характеристики продуцентов и потребителей услуг, сгруппировав их по признаку представительства: человек, организация, общество (рис. 2).

Взаимодействие группы потребителей образовательных услуг необходимо осуществлять с позиции кооперации участников на основе создания ценности для потребителей. Под системой формирования ценности понимается взаимосвязанная совокупность организаций, ресурсов и потоков знаний, участвующая в создании и доставке ценности конечным потребителям, начиная с определения запросов потребителей, разработки конкретных услуг, производства или операций и заканчивая распределением, включая (применительно к конкретной ситуации) поставщиков первого, второго и третьего уровней.

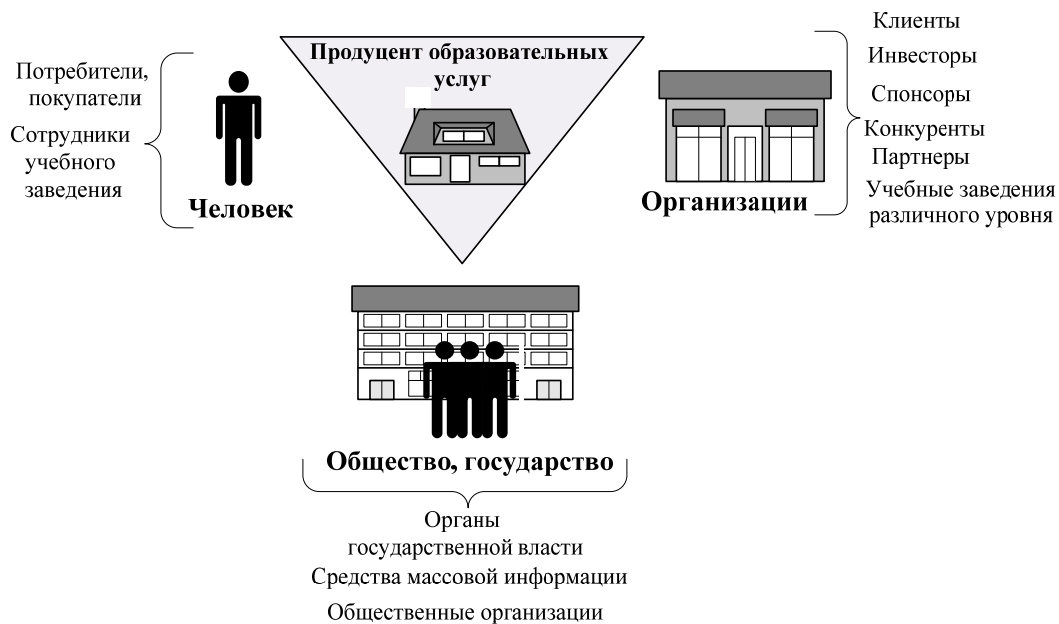


Рис. 2. Группы потребителей образовательных услуг по признаку представительства

Выделяют группы потребителей, оказывающих прямое и косвенное взаимодействие, формальное и неформальное влияние, непосредственную и опосредованную взаимозависимость. В зависимости от уровня близости к образовательному учреждению различают следующие группы стейкхолдеров: микро-, мезо- и макроуровни.

Рис. 3 визуализирует уровни влияния стейкхолдеров на образовательное учреждение.

В поле первичного влияния (микроуровень) попадают следующие группы стейкхолдеров:

- сотрудники учебного заведения;

- потребители (юридические лица), покупатели услуг (физические лица), клиенты (контактные аудитории).

Поле вторичного влияния (мезоуровень) составляют следующие группы:

- учебные заведения-конкуренты;
- учебные заведения различного уровня;

- партнеры в цепочке образовательных услуг (службы занятости, центры профессиональной ориентации, кадровые агентства и др.);
- инвесторы, спонсоры и т. д.



Рис. 3. Уровни влияния потребителей образовательных услуг на производителя

Поле опосредованного влияния (макроуровень) включает:

- общественные организации, влияющие на гуд вилл учебного заведения;
- средства массовой информации;
- органы государственной власти различных уровней;
- международные организации;
- представители бизнес-среды и т. д. [4].

Деятельность учебного заведения направлена на удовлетворение нужд потребителей, покупателей, клиентов посредством оказания образовательных услуг, соответствующих требованиям и ожиданиям. Используя клиентоориентированные стратегии взаимодействия с потребителями, производители увеличивают конкурентоспособность за счет повышения уровня качества оказываемых образовательных услуг. Также это способствует привлечению высокопрофессиональных кадров, обеспечивает

экономическую стабильность и безопасность учебного заведения.

Таким образом, современное развитие социально-экономической системы происходит с учетом общемировой тенденции возрастания роли человеческого фактора, т. е. люди, работники, персонал рассматриваются как главный производственный ресурс, который приобретает, используется, амортизируется по мере «износа». Компетентные сотрудники, обладающие запасом знаний, умений и навыков общего и профессионального характера, становятся ведущим фактором развития и стабильности предприятия, организации, отрасли и экономики страны. В связи с этим акценты в управлении смещаются от производства и переработки ресурсов (физического, финансового, информационного и др. видов капитала) к производству и накоплению человеческого капитала, что вызывает потребность в реформировании системы оказания образовательных услуг.

Библиографический список

1. Закон РФ об образовании от 10.07.1992 // Образование и культура. – 2000. – № 3 (сентябрь). – С. 24–38.
2. Афоничкин А. И. Повышение конкурентоспособности образовательных услуг высшей школы в регионе (на примере Самарской области) / А. И. Афоничкин, О. М. Горелик, С. Б. Волохин // Маркетинг образовательных услуг. – М. : Изд-во МЭСИ, 2002.
3. Глоссарий [Электронный ресурс] / Российское образование – федеральный портал. – Режим доступа: http://www.edu.ru/index.php?page_id=50 – Загл. с экрана.

4. Кто такие стейкхолдеры? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.crdf.ru> – Загл. с экрана.
 5. Сагинова О. В. Маркетинг высшего образования: основные понятия и тенденции [Электронный ресурс] // Маркетинг образовательных услуг. – М. : Изд-во МЭСИ, 2002. – Режим доступа: <http://www.mcpг.ru/cgi-bin/rus/tour/article.cgi?art=1010403> – Загл. с экрана.
 6. Lundvall B. A. (ed.). National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. – London : Pinter Publishers. – 1992.
-

R. K. Kraineva*

**Kraineva Raisa, Ph.D. in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
Kaf_manager@tolgas.ru*

**PRODUCERS AND CONSUMERS OF EDUCATIONAL SERVICES:
NATURE AND CONTENT**

Key words: producers of educational services, classification of educational programs, consumers of educational services.

The article considers the essence of producers and consumers of educational services; the author gives the classification of educational programs.

© Крайнева Р. К., 2012

УДК 002.6

А. Г. Мозалевский*

*Мозалевский Алексей Геннадьевич, кандидат экономических наук
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
alex@tolgas.ru

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ВУЗА В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПОДХОДА

Ключевые слова: экономическая интеграция, конкурентоспособность.

Предложена трехступенчатая модель управления конкурентоспособностью вуза в условиях реализации интеграционного подхода, которая предусматривает последовательную сравнительную оценку конкурентоспособности образовательных услуг, конкурентного потенциала и конкурентоспособности вуза. В сочетании с принципами научной обоснованности, непрерывности, ориентированности на потребителя, полноты и достоверности информации, релевантности, диалектичности, соблюдения законов квалиметрии обеспечивается непрерывное целенаправленное воздействие управляющей подсистемы на образовательный процесс в направлении формирования и укрепления конкурентных позиций образовательного учреждения.

В результате усиления конкуренции на рынке образовательных услуг, усложнения механизмов взаимодействия участников процесса интеграции повышается актуальность разработки и применения современных адаптивных систем управления образовательными учреждениями. Факторы внутренней и внешней среды образовательных заведений характеризуются многочисленностью (рис. 1) и высоким динамизмом, что отражается на их конкурентоспособности. Под конкурентоспособностью

образовательного учреждения в этом случае подразумевается оцененное субъектами внешней среды его превосходство на выбранных сегментах рынков образовательных услуг и труда над конкурентами в данный момент времени, достигнутое без ущерба для окружающих, определяемое конкурентоспособностью его конкретных услуг и уровнем конкурентного потенциала, характеризующего способность в будущем оказывать образовательные услуги, превосходящие по качеству и цене аналогов.

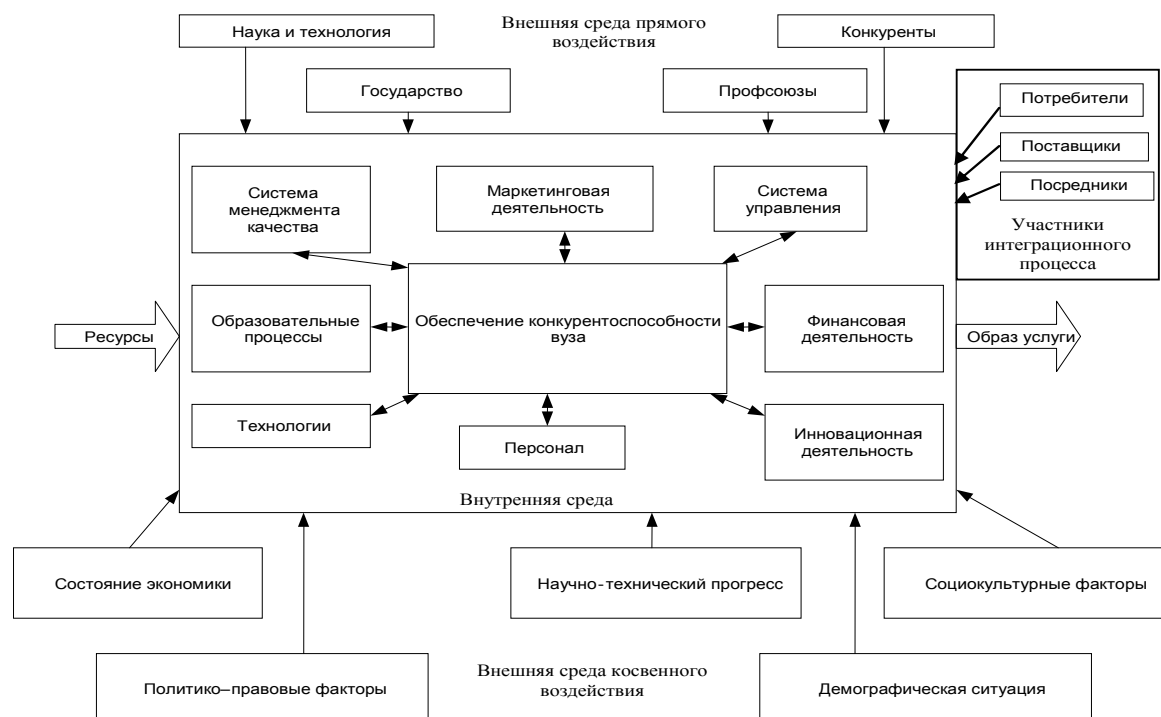


Рис. 1. Факторы, влияющие на конкурентоспособность высшего учебного заведения в условиях реализации интеграционного подхода

Управление конкурентоспособностью вуза для его руководства является центральной задачей как в тактическом, так и в стратегическом плане. В настоящее время общепринятых подходов к управлению конкурентоспособностью образовательного учреждения высшего профессионального образования нет. Оно часто отождествляется с управлением конкурентоспособностью образовательной услуги, что не совсем верно. Успешная на сегодня услуга – это результат вчерашних усилий, а деятельность по повышению конкурентоспособности прежде всего должна быть ориентирована на будущее.

Для разработки эффективной модели управления конкурентоспособностью высшего учебного заведения в условиях реализации интеграционного подхода необходимо сформулировать принципиальные требования, предъявляемые к ней. С учетом основных направлений развития теории управления, маркетинга, управления конкурентоспособностью, квалиметрии, накопленных научно-практических знаний в данной области сформулированы следующие основные принципы управления конкурентоспособностью высших учебных заведений:

а) научная обоснованность – предлагаемая модель управления конкурентоспособностью должна базироваться на научно обоснованных положениях в исследуемой области и передовом опыте, не противоречить общим экономическим законам, устанавливать объективные связи ее содержательных элементов с другими категориями предметной области;

б) моделируемость управления – управление должно осуществляться циклически на основе выявления «узких мест», резервов, тенденций и закономерностей, в изменении конкурентной позиции вуза на рынке, путем сравнения его показателей с аналогичными показателями конкурентов, разработки мероприятий, позволяющих повысить показатели вуза до уровня конкурентов;

в) непрерывность – постоянный мониторинг позволит руководству вуза своевременно выявить угрозы, тенденции в развитии рынков, услуг, технологий оказания услуг и управления, внести своевременно корректировки в процесс управления;

г) ориентированность на потребителя – в рыночной экономике одной из целей деятельности вуза является удовлетворение запросов потребителей;

д) комплексность – управленческие решения должны вырабатываться с учетом всех аспектов внутренней деятельности вуза и ситуации, складывающейся во внешней среде. Мо-

дель управления должна предусматривать интеграцию рыночных факторов с показателями работы вуза;

е) постоянное совершенствование – модель управления конкурентоспособностью вуза должна развиваться в зависимости от изменений условий внешней и внутренней среды;

ж) полнота и достоверность информации – необходимый атрибут для успешной реализации любой модели. Соблюдение принципа научности модели управления конкурентоспособностью вуза в условиях реализации интеграционного подхода во многом зависит от полноты информационного обеспечения процессов управления и требует обширной, разнообразной и достоверной информации;

з) единообразие – сравниваемые объекты должны оцениваться по одним и тем же показателям и по одной и той же методике. Соблюдение данного принципа позволит обеспечить сопоставимость результатов индивидуальной оценки конкурирующих образовательных учреждений;

и) достоверность – завышение показателей оцениваемого объекта, занижение показателей конкурентов приводит к искажению конкурентной позиции вуза и, как следствие, к принятию ошибочных управленческих решений;

к) релевантность – модель должна соответствовать решаемой проблеме, т. е. ее применение должно способствовать решению управленческих задач в области конкурентоспособности вуза;

л) диалектичность – модель управления должна рассматривать изучаемые явления и факторы в развитии;

м) соблюдение законов квалиметрии – ключевым элементом в модели управления конкурентоспособностью вуза является оценка ее уровня. Ставится задача количественной оценки качественной категории «конкурентоспособность». Ее решение осуществляется на основе теоретических положений квалиметрии. Результат оценки должен быть получен с соблюдением следующих требований квалиметрии: пригодность, достаточность, уникальность, надежность, квантифицируемость, интегральность, индивидуальность, гибкость, нетрудоемкость, оперативность, улучшаемость, количественность, одинаковость, глобальность, единственность, сравнимость, воспроизводимость, чувствительность, монотонность, точность, динамичность, управляемость, масштабность, экономическая эффективность.

Конкурентоспособность вуза может быть достигнута в результате непрерывного целенаправленного воздействия его управляющей

подсистемы с соблюдением указанных принципов на образовательный процесс в направлении формирования и укрепления конкурентных позиций (рис. 2). Цель управления конкурентоспособностью вуза – обеспечение конкурентоспособности услуг на рынке в настоящем и будущем. Объектом в этой системе управления являются конкурентные преимущества, которые становятся ключевыми факторами, компетенциями, обеспечивающими вузу более выгодное по сравнению с конкурентами положение, а также достижение стратегических и тактических целей при рациональном расходе всех видов ресурсов.

Управляющая подсистема состоит из целей, функций, методов и структуры управления конкурентоспособностью вуза. Обеспечивающая подсистема, содержащая информационную, ресурсную, методологическую, правовую и экологическую компоненты, необходима для функционирования внутренней среды, достижения ее конкурентоспособности,

влияет на формирование конкурентоспособности вуза «на выходе». Управляемая функциональная подсистема оказывает наибольшее влияние на обеспечение конкурентоспособности вуза и представляет собой совокупность объектов воздействия управляющей подсистемы.

Из теории систем известно, что эффективность управления системой в существенной степени зависит от правильного выбора контрольного параметра подсистемы обратной связи, достоверности его измерения, интерпретации и разработки эффективных корректирующих воздействий. В качестве обратной связи в системе управления конкурентоспособностью вуза предлагается использовать ее оценку, которая направлена на оперативное выявление отклонений в системе и их локализацию. Выполняя функцию обратной связи, она становится одним из основных организационно-экономических инструментов формирования и обеспечения конкурентоспособности вуза.



Рис. 2. Система управления конкурентоспособностью вуза в условиях реализации интеграционного подхода

Анализ систем управления конкурентоспособностью, используемых в практике управления вуза в современных условиях, выдвигает на первый план разработку теоретических по-

ложений и математических моделей, позволяющих своевременно вмешиваться в процесс управления конкурентоспособностью.

Конкурентоспособность – сравнительная категория, поэтому она должна быть выражена количественно. Ранжирование объектов сравнения может быть осуществлено лишь на основе результатов измерения. Как было отмечено в определении, конкурентоспособность вуза – это интегральный показатель конкурентоспособности услуги и конкурентного потен-

циала (рис. 3) и может быть определена по следующей формуле:

$$K = \lambda K_U + (1 - \lambda) K_{II}, \quad (1)$$

где K_U – интегральный показатель конкурентоспособности услуги;

K_{II} – интегральный показатель конкурентного потенциала вуза;

λ – коэффициент предпочтения значимости фактора.



Рис. 3. Элементы, формирующие конкурентоспособность вуза в условиях реализации интеграционного подхода к управлению

Интегральный показатель конкурентоспособности вуза может изменяться в пределах от 0 до 1. Чем ближе значение K к единице, тем выше конкурентоспособность вуза.

Конкурентоспособность услуги (K_U) и конкурентный потенциал вуза (K_{II}) являются комплексными показателями, зависящими от факторов второго уровня: цена и качество услуги; результаты финансово-хозяйственной и образовательной деятельности; системы качества, маркетинга, показателей развития, персонала, уровня управления. Каждый показатель второго уровня имеет свою ценность при преобразовании в показатель первого уровня. Показатели первого уровня по-разному значимы для показателя нулевого уровня, следовательно, они должны быть определены с учетом их весомости.

Значение коэффициента λ зависит от вида услуги (табл. 1). Конкурентный потенциал для услугодателей технических специальностей очень важен, так как вуз способен создавать конкурентоспособные в будущем услуги, опираясь в первую очередь на их уникальность. При оценке конкурентоспособности вуза это обстоятельство учитывается путем завышения коэффициента λ до 0,7–1,0. С услугами наиболее часто предлагаемых специальностей си-

туация противоположная, поэтому в этом случае коэффициент λ занижается до 0,3–0,6.

Достоверность оценки конкурентоспособности вуза в значительной мере зависит от правильного определения коэффициента λ . В настоящее время объективной методики определения коэффициентов весомости показателей различных объектов не существует. Для оценки конкурентоспособности услуги и конкурентного потенциала вуза и интегрирования их в показатель конкурентоспособности вуза следует определить весовые коэффициенты методом анализа иерархий, который учитывает многокритериальность и неопределенность задачи, позволяет осуществлять выбор решения из множества альтернатив различного типа на основании критериев, выражающихся как количественными, так и качественными характеристиками.

Интегральный коэффициент качества K_K услуги с учетом коэффициентов весомости будет определяться по соотношению

$$K_K = \sum_{i=1}^n P_i X_i, \quad (2)$$

где P_i – комплексный показатель качества i -й группы;

X_i – коэффициент весомости i -й группы показателей качества.

Рекомендуемые значения коэффициента предпочтений

№ п/п	Характеристика образовательной услуги	Коэффициент предпочтений
1.	Научеёмкие услуги технических специальностей. Поставщиков услуг-аналогов мало.	0,7–1,0
2.	Услуги специальностей социального направления. Реализуются относительно большим количеством поставщиков услуг	0,6–0,7
3.	Научеёмкость и технологичность услуг экономического направления низкая. Значительное количество поставщиков услуг.	0,3–0,6

Конкурентоспособность вуза в существенной степени зависит от того, на каком этапе жизненного цикла находятся вуз и его услуги в момент оценки. По мере развития вуза значимость конкурентоспособности его услуг возрастает, а конкурентного потенциала снижается (рис. 4). У состоявшегося вуза, как правило, уже создан хороший конкурентный потенциал,

и его надо оценивать по тому, как этот потенциал реализуется, т. е. по конкурентоспособности его услуг. У недавно созданных вузов с точки зрения перспектив при оценке нужно большее внимание уделять показателям конкурентного потенциала. В стадии ликвидации вуза проводить оценку его конкурентоспособности нецелесообразно.

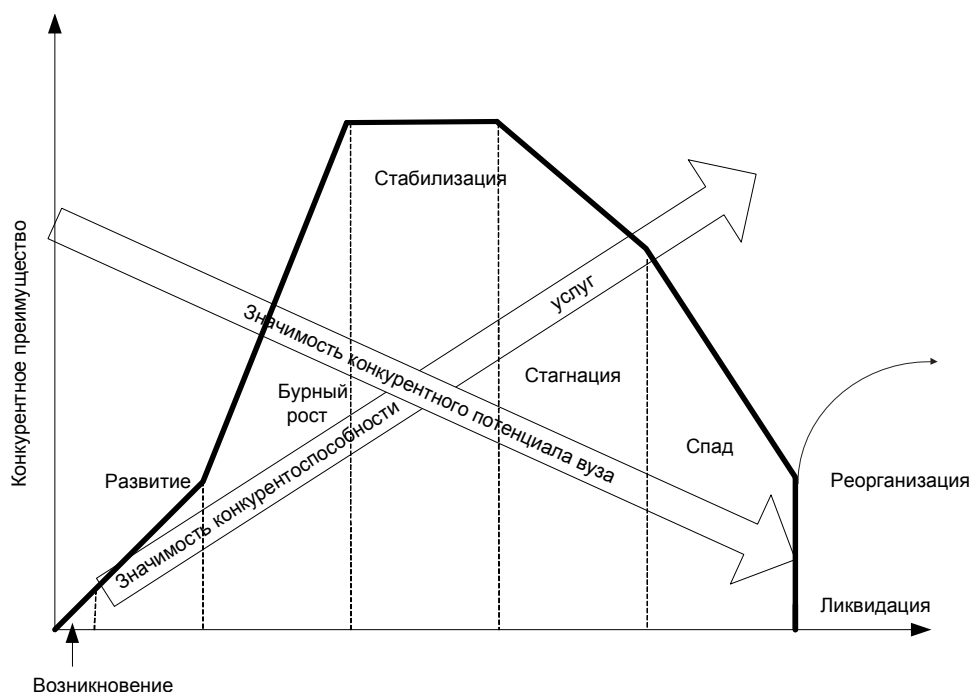


Рис. 4. Зависимость коэффициента предпочтений от стадии жизненного цикла

Следует заметить, что конкурентоспособность вузов определяется индивидуально, однако ее уровень при отсутствии объекта для сравнения ценности для управленческой цели не представляет. Она должна сравниваться с показателями конкурентов, полученных по той же методике, т. е. должна проводиться параллельная оценка конкурентоспособности исследуемого объекта и его конкурентов. В предлагаемой трехступенчатой модели (рис. 5) реализованы изложенные теоретические положения и принципы управления конкурентоспособностью вуза. Модель позволяет системно решить вопросы управления по этапам, а также учитывает динамику процессов во времени.

Конкурентоспособность вуза оценивается, как правило, путем сравнения с показателями конкурентов. При наличии этих оценок за ряд интервалов времени можно проследить характер изменений, выявить факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности вуза, и управлять ею.

Трехступенчатая модель предусматривает последовательную сравнительную оценку конкурентоспособности услуг, конкурентного потенциала и конкурентоспособности вуза. После получения результата оценки она сравнивается с оценками конкурентов. Если результат у оцениваемого вуза хуже, чем у конкурентов, то на каждом этапе принимаются коррек-

тирующие мероприятия, и цикл повторяется до тех пор, пока не будет достигнут желаемый результат. Такой подход позволяет системно добиться лучшей конкурентной позиции вуза. По результатам третьего этапа сравнения принимается решение либо реализовать намеченную стратегию и тактику развития, либо раз-

работать комплекс мероприятий по повышению конкурентоспособности вуза, корректировать принятые стратегические и тактические планы, реализовать их и повторить процедуру оценки конкурентоспособности. Данная процедура производится циклически.

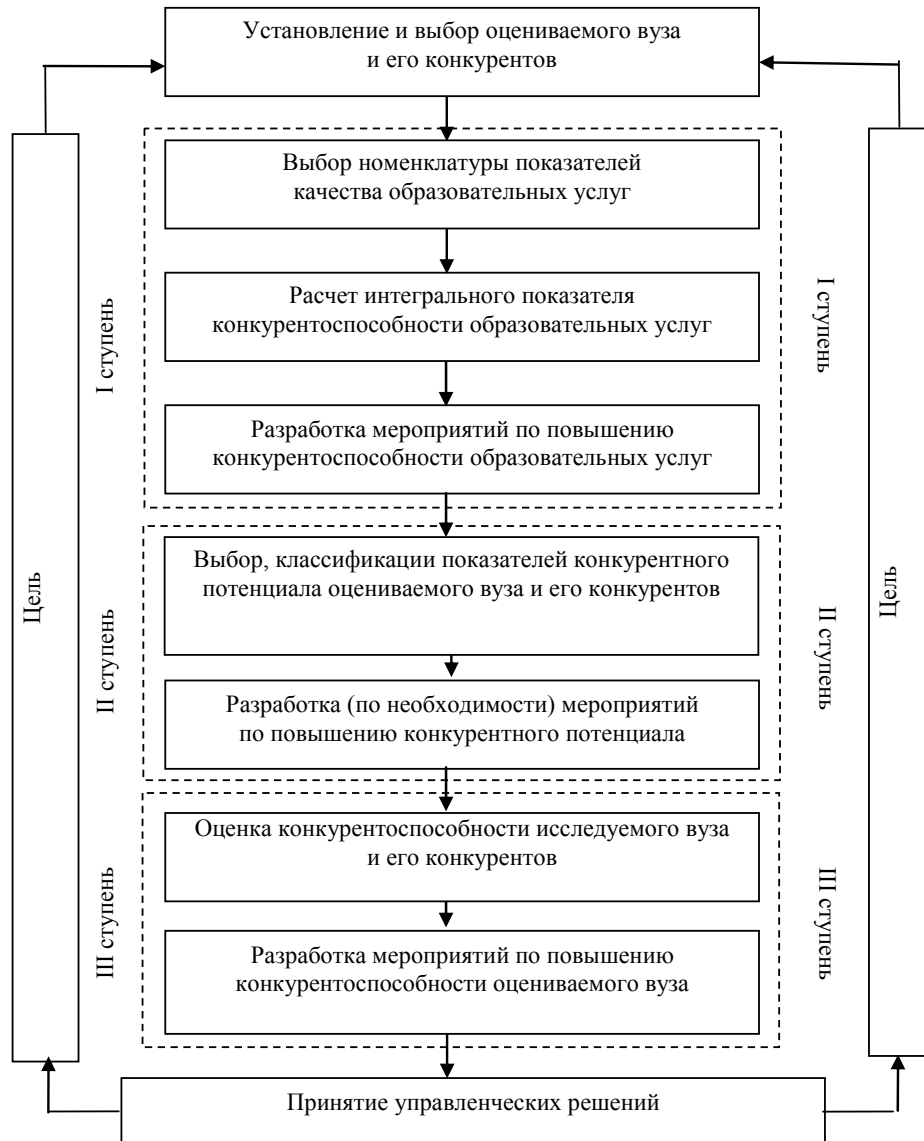


Рис. 5. Модель управления конкурентоспособностью вуза

Предлагаемая трехступенчатая модель позволяет оперативно установить конкурентные позиции, выявить проблемные участки, моделировать уровень конкурентоспособности ву-

за. Модель универсальна, с небольшими корректировками может быть применена в любой отрасли экономики.

Библиографический список

1. Абазалиева М. М. Моделирование показателя интегрального качества участников вертикальной интеграции [Электронный ресурс] // Российский экономический интернет-журнал. – 2008, сентябрь-декабрь. – <http://e-rej.ru/Articles/2008/Abazaliev.pdf>
2. Адольф В. Конкурентоспособность – показатель качества ВПО / В. Адольф, И. Степанова // Высшее образование в России. – М., 2007. – № 6. – С. 77–70.

3. Баумгартен Л. В. Возможные подходы к выбору показателей и оценке конкурентоспособности (на примере туристских услуг) // Маркетинг в России и за рубежом. – М. : Финпресс, 2011. – № 4. – С. 46–63.

4. Байденко В. И. Конкурентоспособные образовательные программы: к формированию концепции / В. И. Байденко, Н. А. Селезнева // Высшее образование в России. – 2011. – № 5. – С. 24–39.

5. Косачев Ю. В. Математическое моделирование интегрированных финансово-промышленных систем. – М. : Логос, 2008. – 144 с.

6. Мохначев С. Управление конкурентоспособностью вуза: современные особенности // Высшее образование в России. – 2007. – № 10. – С. 39–43.

7. Петров А. Стратегическое управление конкурентоспособностью вуза / А. Петров, С. Сухов // Высшее образование в России. – 2007. – № 2. – С. 9–15.

8. Садовская Т. Г. Системы управления жизненным циклом продукции как фактор повышения конкурентоспособности российской экономики // Аудит и фин. анализ. – М. : ДСМ Пресс, 2011. – № 5. – С. 294–308.

A. G. Mozalevskiy*

**Mozalevskiy Alexey, Ph.D. in Economics*

Volga Region State University of Service, Togliatti

alex@tolgas.ru

A MODEL OF MANAGING UNIVERSITY COMPETITIVENESS BY IMPLEMENTATION OF INTEGRATED APPROACH

Key words: economic integration, competitiveness.

The author proposes a three-stage model of managing university competitiveness by implementing an integrated approach that provides a consistent comparative assessment of the competitiveness of educational services, competitive potential and competitiveness of the university. Together with the principles of scientific validity, continuity, consumer-orientated approach, completeness and accuracy of information, relevance, dialectics, following the laws of qualimetry provides continuous influence of managing subsystem on the educational process. This contributes to establishment and strengthening of competitive position of the educational institution.

© Мозалевский А. Г., 2012

УДК 332.12(06)

Н. Т. Обоймова***Обоймова Наталья Тимофеевна, кандидат экономических наук, доцент**Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, г. Шахты*

natascha73@mail.ru

УСЛУГОВЫЙ АСПЕКТ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЖКХ

Ключевые слова: инновационные подходы, жилищно-коммунальное хозяйство, муниципальная экономика.

Рассматриваются организационно-экономические основы внедрения и энергосберегающих технологий в развитие сферы ЖКХ территории города. Автором изучены общие подходы к инновациям в сфере жилищно-коммунальных услуг, которые являются на сегодняшний день важным инструментом в институциональном преобразовании ЖКХ.

Решение основной задачи реформы ЖКХ – улучшение качества услуг при одновременном снижении затрат на их предоставление, затрагивает интересы всех россиян без исключения. При этом по опубликованным данным опросов городского населения Ростовской области, в первую тройку наиболее острых проблем ЖКХ (после роста цен на коммунальные услуги и низкого качества содержания жилья) входят перебои водоснабжения и отопления.

Низкое качество и возрастающая стоимость этих коммунальных услуг определяется, кроме фактического повышения стоимости энергоносителей, и техническим состоянием отрасли. Затраты, обусловленные большими потерями во всех элементах муниципальных тепло- и водохозяйственных систем, включаются в тарифы платежей, что неизбежно ведет к их постоянному росту, вызывающему увеличение социальной напряженности в обществе. Население хочет платить только за то, что действительно потребляет.

Основная цель реформирования в «Концепции реформы ЖКХ в России», утвержденной Указом Президента РФ 28 апреля 1997 года № 425, – это обеспечение условий проживания, которые отвечают стандартам качества.

Одним из инструментов достижения данной цели должна была бы стать реализация в сфере ЖКХ перехода к энергосберегающим технологиям, энергоэффективности согласно Федеральному закону от 23 ноября 2009 года № 261-ФЗ «Об энергосбережении...».

Для актуальности и первоочередности внедрения данного шага необходимо понимать, что удельное водопотребление в жилищном фонде значительно превышает технически обоснованное и в целом в 2–2,5 раза больше средне-европейского. Дело не только в отношении по-

требителей, но и в расчетах. При отсутствии счетчиков воды начисления за водоснабжение устанавливаются исходя из установленных нормативов, позволяющих покрывать непроизводственные потери в сетях, в т. ч. сверхнормативные, за счет потребителей – «бесприборников» – и бюджета. Причем потери во внедомовых сетях составляют ежегодно значительный процент от всего объема поданной воды (около 20%). По мнению специалистов резервы экономии за счет тепло-, водо- и энергосберегающих проектов могут достигать 50%.

К факторам, сдерживающим внедрение энергосберегающих мероприятий, относится сохранившийся до сих пор отраслевой подход к экономии ресурсов. Стоимость строительства не связывается с последующими расходами на эксплуатацию зданий и сооружений. Между тем сами затраты на строительство дома составляют в среднем 3–5%, а дисконтированные издержки на ремонт, освещение и пр. – 95–97%.

По подсчетам ученых Академии коммунального хозяйства им. К. Д. Памфилова, 30% непроизводственных потерь тепла происходит внутри дома и 70% – на источниках теплоснабжения и инженерных сетях. Уменьшение энергопотребления в жилом фонде может достигать 40% за счет утепления ограждающих конструкций, модернизации оконных и дверных заполнений, систем вентиляции и др.

Известный тезис теории качества «чтобы чем-то управлять, необходимо это что-то сначала измерить» весьма актуален и для энергоресурсосбережения. Тепло- и водосчетчики в жилых домах позволяют не только учесть потери ресурсов, но и сократить их.

Альтернативы снижению энергоресурсных затрат на всех этапах жизненного цикла ком-

мунальных систем тепловодоснабжения и водоотведения не существует. Решению объявленной задачи в сфере ЖКХ отвечают следующие мероприятия:

- учет тепло- и водоподачи, затрат на энергоснабжение и сокращение их потерь;
- сокращение потребляемой электроэнергии и оптимизация электроснабжения;
- сокращение количества непроизводительного ручного труда (сокращение численности обслуживающего персонала);
- повышение КПД технологического оборудования за счет энергосберегающих технологий;

- создание автоматизированных информационных систем сбора данных и управления инженерными сетями и объектами;

- оперативность и оптимальность управления технологическими объектами;

- информирование общественности о результатах реализации мероприятий по энергосбережению.

Рассмотрим современную схему этапов внедрения и реализации энергосберегающих технологий в услуги ЖКХ (рис. 1).

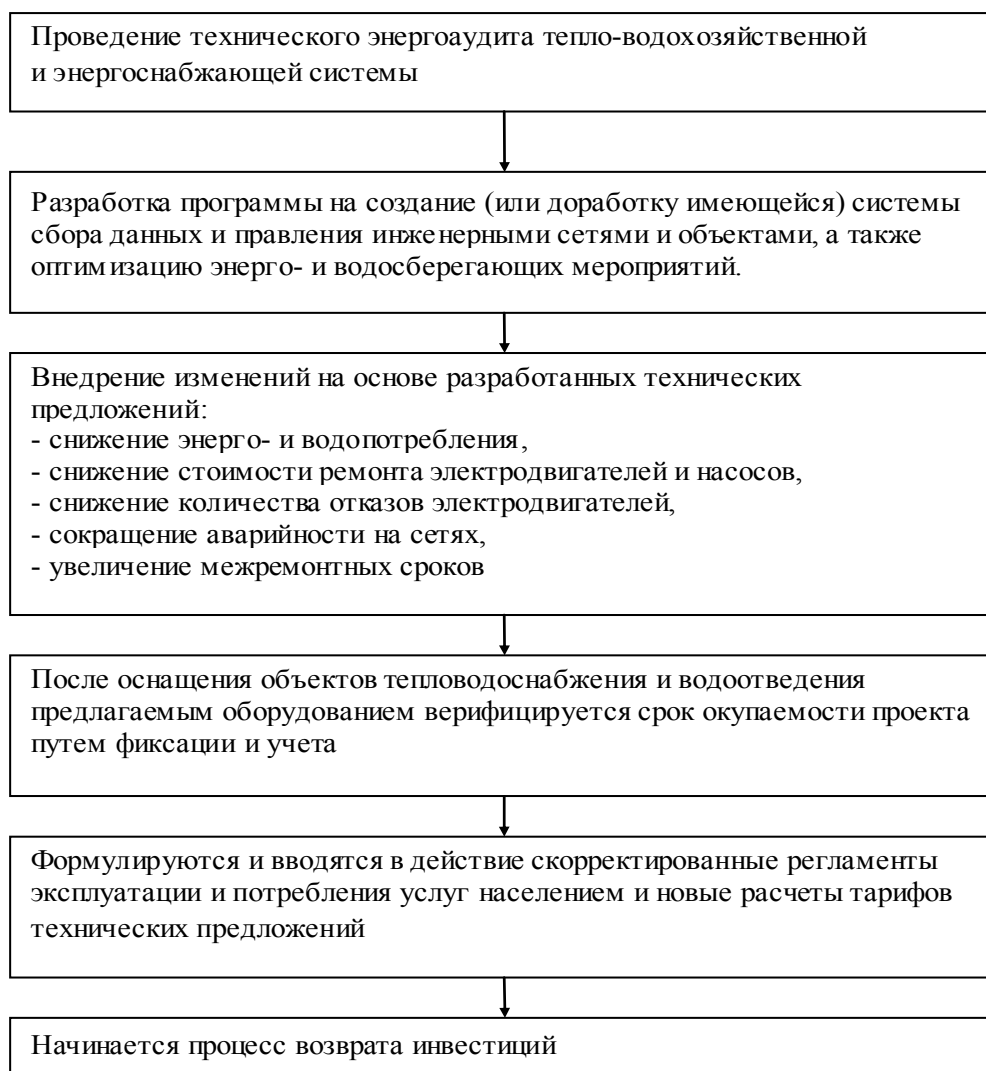


Рис. 1. Этапы реализации внедрения энергосберегающих технологий в процесс оказания услуг населению

Оценивая современное состояние реализации Федерального закона от 23 ноября 2009 года № 261-ФЗ «Об энергосбережении...», очевидно, что в муниципальных территориях Ростовской области он остановился на первом

этапе, т. е. проведение технического энергоаудита; частично началось установление приборов учета в многоквартирных домах. Установление приборов учета, к сожалению, не связано с изменением отношения к энергосбереже-

нию, а только с требованиями Правила предоставления коммунальных услуг гражданам.

Правила предоставления коммунальных услуг гражданам, с точки зрения энергосберегающих технологий, требуют пересмотра. Они не учитывают весь спектр жизненных ситуаций:

1. Например, формула 9 Правил не учитывает количество тепловой энергии горячей воды, которое фиксирует общедомовой прибор учета. В результате, размер платы оказывается одинаков и за едва теплую воду, и за очень горячую.

Изменение Правил входит в компетенцию Правительства Российской Федерации. Новый документ уже подготовлен, но неоднократно изменялся в течение 2010 года и до сих пор не принят.

2. Не приведены к общему знаменателю основные принципы договорных отношений с ресурсоснабжающими организациями.

Они, как правило, навязывают в договорах условия, которые противоречат Правилам предоставления коммунальных услуг гражданам.

Высшие судебные инстанции страны подчеркивают необходимость соответствия Правилам договорных отношений. Кроме того, ещё в июле 2010 года в Жилищный кодекс внесены изменения, по которым Правительство РФ должно установить правила, обязательные при заключении договоров с ресурсоснабжающими организациями. Такой документ на территории Ростовской области пока отсутствует.

По проведенному исследованию, сегодня акцент в развитии городской инфраструктуры, в т. ч. при применении наукоемких технологий, делается на бюджетные средства, в условиях дефицитности бюджета привлечение средств в данном направлении является актуальной задачей. Между тем существует множество заинтересованных сторон, которые могут стать инвесторами или гарантами такого проекта. Два обязательных участника наукоемких проектов, обеспечивающих спрос и предложение в наукоемком проекте, – это предприятия ЖКХ и электронной промышленности (инновационные фирмы). Третьей заинтересованной стороной в реализации таких проектов являются органы местного самоуправления. Они владеют реальными рычагами жилищно-коммунальных преобразований ввиду их приближенности и заинтересованности в решении проблем конкретного муниципального образования (МО), а также финансовой и админист-

ративной зависимости предприятий ЖКХ от местных органов.

Таким образом, выделяются три стороны, заинтересованные в реализации наукоемких жилищно-коммунальных проектов: электронное и коммунальное предприятия, орган(-ы) местного самоуправления (может быть вовлечено несколько уровней, например района и округа). Хотя администрация муниципальных образований готова выделять средства на внедрение ресурсосберегающих технологий, но объема выделяемых бюджетных ресурсов для таких капиталоемких мероприятий недостаточно.

Вовлеченной стороной могут также быть строительные организации, их на территориях муниципальных образований на порядок больше, чем инновационных фирм. Привлечение строительных организаций обусловлено как экономическими, так и административными условиями. Во-первых, применение новых наукоемких технологий способно повысить стоимость строящегося объекта в результате снижения будущих эксплуатационных издержек. Ярким тому примером являются ресурсосберегающие технологии. Указанный фактор станет реальным экономическим рычагом вовлечения застройщика в проекты ЖКХ, если стоимость квадратного метра жилья будет увязываться с последующими расходами на эксплуатацию. Тогда эффективное внедрение наукоемких технологий станет конкурентным преимуществом на рынке жилья. Во-вторых, в странах с рыночной экономикой применяются следующие административные формы участия застройщиков в развитии городской инфраструктуры: плата натурой, плата в денежной форме, договорные отчисления, фиксированные сборы. В России широко распространены плата за подсоединение к инженерным сетям и договорные отчисления, однако получаемые ресурсы не резервируются на отдельном счете и не имеют целевого назначения под планы модернизации городской инфраструктуры. Введение сборов, практикуемых на Западе, в российских условиях ограничено следующими фактами:

- частные строительные фирмы могут уйти с рынка, где вводятся такие сборы;
- существует опасность оттока капитала в другие отрасли с более высокой нормой прибыли;
- господство монополий в строительной отрасли, что обусловлено и объективными причинами (ярко выраженный эффект масштаба, т. е. снижение удельных издержек при увеличении объемов строительства, особенно типового);

- отсутствие четкого разделения между строительством и управлением ЖКХ.

Несмотря на многообразие сборов на развитие инфраструктуры, в конечном итоге их будут оплачивать *покупатель* или *арендатор* недвижимости. При этом высокие цены на жилье и низкая платежеспособность населения не позволяют копировать опыт западных стран. Те же причины ограничивают введение прямой оплаты потребителями капитальных затрат на развитие ЖКХ путем увеличения жилищно-коммунальных платежей на реновацию и ремонт.

Для органа местного самоуправления важными приоритетами привлечения в энергосберегающую отрасль «своих» производителей схемы являются сокращение расходов на допирование ЖКХ и выплата жилищных субсидий, уменьшение безработицы (в т.ч. «скрытой») за счет создания наукоемких предприятий, удержание квалифицированных кадров на местных предприятиях и пр. Вовлекая технологии и товары электронной промышленности, органы местного самоуправления одновременно добиваются социальной стабильности, занятости и сохранения профиля деятельности наукоемких предприятий. При этом администрация непосредственно не является заемщиком и не приобретает прямых долгов, не происходит также повышения коммунальных платежей, напротив, они сокращаются после возврата кредита и завершения проекта. Конкурсный принцип позволяет отобрать подрядчика, предлагающего наилучшие условия, и повысить эффективность реализации проекта. Однако в настоящее время существует ограниченный круг потенциальных поставщиков таких технологий и изделий ввиду слабой проработанности маркетинга и финансовых схем заполнения жилищно-коммунального рынка наукоемкими товарами. Существует также риск несвоевременного пополнения фонда погашения кредита, что может привести к необходимости исполнения гарантий местной администрации. Кроме того, необходимо также учитывать значительную подверженность данных предприятий внешним влияниям со стороны институтов, осуществляющих тарифную политику.

Экономический и социальный эффект реализации наукоемких и ресурсосберегающих технологий заключается в следующем:

1. На конкретных примерах будет доказана возможность принципиально новой организации работы административных служб и технического персонала действующих предприятий,

направленной на решение задач объявленной реформы ЖКХ.

2. Благодаря созданию единого информационного пространства решается задача оперативного получения информации, на основе которой принимаются ответственные решения технологического и экономического характера, появляется возможность системного анализа всего массива получаемых данных.

3. Наличие достоверной информации обеспечит точный учет всех потребляемых ресурсов и удельные расходы потребляемых источников энергии и водных ресурсов.

4. После внедрения предлагаемого оборудования и автоматизированных систем появится возможность планомерного и оперативного управления мощностями оборудования, что сразу отразится на экономии электроэнергии (до 25–40%).

5. Стабилизация работы гидравлических систем приведет к сокращению порывов водопроводов и других аварий из-за чрезмерных нагрузок (возможность в 1,5–2 раза увеличить межремонтные сроки работы сетей и оборудования).

6. Создание локальных автоматизированных систем управления на удаленных объектах, внедрение систем охранной сигнализации и видеонаблюдения позволят высвободить обслуживающий персонал на 20–40% (сокращение затрат на оплату).

7. Появляется возможность обоснованного планирования деятельности и развития ЖКХ с учетом возможностей бюджета и доходов абонентов, перехода на экономически обоснованные тарифы, получения реальной оплаты за поданные тепло, воду и канализацию стоков по приборам учета, а не по мифическим «нормативам» потребления.

Как известно, научно-техническая революция породила такие виды деятельности, которые не только увеличили объемы услуг и их виды в национальной экономике стран, но и сделали услуги ведущей формой обмена деятельности между людьми. В рыночной экономики, реформирование ЖКХ должно выражаться не только в применении институциональных преобразований (изменение формы собственности), но и новыми подходами к управлению. Перечисленные выше этапы развития энергосберегающих технологий в сфере ЖКХ и шаги по внедрению инноваций приведут к существенному снижению затрат на коммунальные услуги и улучшению их качества.

N. T. Oboymova*

**Oboymova Natalya, Ph.D. in Economics, Associate Professor of South-Russian State University of Economics and Service, Shakhty
natascha73@mail.ru*

**SERVICE ASPECT OF IMPLEMENTING INNOVATIVE
TECHNOLOGIES IN HOUSING**

Key words: innovative approaches, housing and communal services, municipal economy.

The article considers the organizational and economic framework of energy-saving technologies introduction as a method of housing development in the city. The authors have studied the general approaches to innovations in the field of housing and communal services, which are now considered an important tool of the institutional transformation of housing system.

© Обоймова Н. Т., 2012

УДК 338.46

И. М. Сафарова*

**Сафарова Ирина Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_eio@tolgas.ru*

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, интегральная оценка, жизненный цикл, организационная структура, управляющая компания.

Процесс оказания жилищно-коммунальных услуг имеет целью предоставление данных услуг на наиболее результативном и экономичном уровне, который позволяет полностью удовлетворить требования населения к условиям проживания. Результативность и эффективность процесса определяются качеством предоставленной услуги, качеством использования при этом финансовых средств, времени и других ресурсов на каждом этапе процесса. При этом организационное обеспечение – важное направление в организации достижения установленного уровня качества на жилищно-коммунальные услуги, от которого принципиально зависит экономическое обеспечение, которое является ресурсным потенциалом для организации предоставления качественных жилищно-коммунальных услуг и удовлетворения потребителей.

Эффективная организация предоставления жилищно-коммунальных услуг обеспечивается хозяйственной самостоятельностью и экономической заинтересованностью предприятий жилищно-коммунального хозяйства в качественном исполнении порученной работы. Частичные преобразования организационной структуры управления в г. о. Тольятти характеризуются тем, что в настоящее время на первый план выходят муниципальные управляющие компании.

Для обеспечения эффективности своей деятельности данные организации заинтересованы:

- в расширении объема обслуживания муниципального жилищного фонда;
- в получении заказов на обслуживание других объектов муниципальной недвижимости (школ, детских садов);
- в заключении договоров на обслуживание кондоминиумов (единых комплексов недвижимого имущества) с товариществами собственников жилья;
- в минимизации задолженности населения по оплате жилищно-коммунальных услуг;
- в выборе, где это необходимо, эффективного подрядчика для предоставления услуг;
- в создании системы действенного контроля за деятельностью подрядных организаций.

Принципиальным отличием муниципальных управляющих компаний от действовавшей системы органов (ЖЭК, МЖРЭП) является то, что, управляющие организации наделены рядом дополнительных функций и полномочий, которые старые структуры не имели. Они приобрели самостоятельность и свободу

действий, которая позволяет им повышать эффективность своей работы, совершенствовать методы, развивать новые направления своей деятельности.

Проанализируем деятельность управляющих компаний по техническому обслуживанию и содержанию жилищного фонда за 2010 год. Нами было проведено социологическое исследование, основной целью которого стала оценка качества жилищно-коммунальных услуг населением и управляющей компанией. В результате исследования были получены следующие данные (табл. 1, 2).

Интегральный коэффициент оценки качества жилищно-коммунальных услуг жителями г. о. Тольятти составляет 0,725, или 72,5%. Как видно из таблицы, самый низкий коэффициент качества приходится на культуру обслуживания (48,0%): отказ в приеме заявки; не учитываются возможности и желания заказчика при выполнении услуги. Также причинами низкого качества жилищно-коммунальных услуг, по мнению жителей, являются:

- отсутствие со стороны управляющей компании системного контроля за качеством выполняемых работ;
- нарушение сроков выполнения работ.

Интегральный коэффициент оценки качества жилищно-коммунальных услуг управляющей компанией составляет 0,835, или 83,5%. Разница между интегральными коэффициентами оценки качества жилищно-коммунальных услуг жителями и управляющей компанией составляет 11,0%.

Таблица 1

Оценка качества жилищно-коммунальных услуг жителями г. о. Тольятти

Параметры жилья	Нет ответа	Баллы					Коэффициент, %
		Жители, чел.					
		1	2	3	4	5	
Техническое состояние дома	7	18	29	98	76	94	72,0
Освещённость подъезда	7	27	32	36	114	106	75,24
Чистота подъезда	7	16	29	34	101	135	79,68
Работа дворника	11	13	42	30	90	136	78,91
Вывоз мусора	17	11	22	39	92	141	81,64
Остекление подъезда	16	25	31	81	47	122	73,73
Фундамент и стены подвалов	8	34	51	129	64	36	61,08
Стены здания	5	41	60	115	72	29	59,24
Крыша здания	5	51	106	128	22	10	48,77
Двери, световые фонари	7	18	24	51	89	133	78,73
Теплоснабжение	5	7	21	89	127	73	75,02
Регулярность хол. водоснаб.	7	15	6	19	96	179	86,54
Регулярность гор. водоснаб.	4	8	9	75	173	53	75,97
Напор воды	8	22	27	50	84	131	77,52
Работа лифта	4	10	26	69	101	112	77,55
Мусоропровод	0	4	15	29	94	176	85,53
Услуги сантехников	7	29	50	156	27	53	61,59
Культура обслуживания	17	75	86	102	31	11	48,0
Соответствие условиям безопасности	-	-	-	-	-	-	78,5
Соответствие стоимости ЖКУ уровню их качества	-	-	-	-	-	-	74,76

Таблица 2

Оценка качества жилищно-коммунальных услуг управляющей компанией г. о. Тольятти

№	Показатели	Коэффициент, %
1.	Выполнение плановых заданий	95,6
2.	Анализ невыполнения плановых заданий	84,2
3.	Степень освоенности прогрессивных материалов и прогрессивных технологий	72,3
4.	Уровень профессионализма работников	96,9
5.	Выполнение услуг без жалоб со стороны потребителя ЖКУ	87,8
6.	Качество обслуживания	91,1
7.	Контроль качества	62,2

Следовательно, проблема качества жилищно-коммунальных услуг является одной из основных, так как состояние жилой среды, ее планировочные, технические, гигиенические и эстетические параметры во многом определяют условия и образ жизни людей. Рационально организованные системы инженерных коммуникаций (водопровода, теплоэнергоснабжения, канализации) обеспечивают их жизнедеятельность. Вода, свет, центральное отопление, горячее водоснабжение, лифты и др. стали для каждого человека привычными и необходимыми. Малейший сбой в работе коммунального обеспечения вызывает закономерное недовольство жителей и отражается на их настроении.

На наш взгляд, основными причинами данной проблемы является отсутствие мониторинга технического состояния и содержания жилого фонда, системного анализа и формальный контроль, который поручается разным подразделениям управляющей компании. От-

дел технического контроля и планирования работ осуществляет контроль за выполнением работ по профилактическому текущему ремонту жилищного фонда, за проведением капитальных ремонтов, как выборочных, так и комплексных; нормативно-договорной отдел проводит подготовительную работу по заключению договоров с подрядными обслуживающими и ресурсоснабжающими организациями (поставка воды, тепла, вывоз мусора, обслуживание лифтов) и контроль за фактическими объемами поставки. Контроль за санитарным содержанием мест общего пользования в жилых зданиях и придомовых территорий либо осуществляется выборочно, либо вообще не осуществляется.

Использование нескольких структурных подразделений службы заказчика для контроля за выполнением работ по содержанию и ремонту жилищного фонда имеет ряд недостатков:

- каждая структура в отдельности не в состоянии обеспечить качественный контроль за выполнением работ по содержанию и ремонту на всем жилищном фонде, общая площадь порой которого доходит до 3–4 млн кв. м.;

- работа структурных подразделений, проверяющих отдельные направления, не позволяет сформировать комплексной картины работы подрядных жилищно-эксплуатационных предприятий;

- существующая структура направлена на контроль за исполнением отдельных видов работ на жилищном фонде и не ориентирована

на контроль за состоянием каждого объекта недвижимости в отдельности;

- в отдельных случаях происходит дублирование функций, выполняемых контролирующими органами.

Таким образом, ответственного за состояние жилого дома как единого инженерного комплекса, нет.

В связи с вышеизложенным, эффективность деятельности управляющей компании зависит от ее внутренней структуры. Как и у любой другой системы, у организационной структуры есть свой жизненный цикл, состоящий из пяти этапов (табл. 3).

Таблица 3

Жизненный цикл организационной структуры

Этапы	Содержание этапа
1	2
I – этап формирования	Формируются цели и разрабатывается концепция построения организации на основе использования типовой организационной структуры с учетом внешних условий и факторов окружающей среды
II – переходный этап	В рамках предыдущей формы организации происходит постепенное поэтапное внедрение новых организационных форм и методов управления. Последовательность этапов реорганизации определяется с учетом особенностей и специфики данной организации
III – этап создания	Завершается переход от предыдущей организационной структуры к новой организации в соответствии с целями и концепцией, выработанными на первом этапе. Здесь наблюдается синергетический эффект системного взаимодействия разнообразных, вновь вводимых форм организации и методов управления, обеспечивающих наилучшую адаптацию организационной структуры к внешней среде
IV – этап стабильности	Полностью определяется концепция функционирования новой организации. Наступает период ее стабильного функционирования за счет адекватного соответствия формы и методов управления организации целям и задачам последней. Продолжительность этапа зависит от устойчивости сложившихся тенденций и неизменности окружающей среды
V – этап спада	Возникает необходимость новой реорганизации, поиска более совершенных форм организации и управления, вызванные изменением цели организации или структурными и иными сдвигами в окружающей среде, происходит моральное старение предшествующих форм управления организационной структурой, наступают необратимые явления, связанные с неприспособленностью организации к работе в новых условиях

Экономическая стабильность, выживаемость и эффективность деятельности организации в условиях рыночных отношений предполагает не только формирование новых, но и совершенствование (реорганизацию) существующих организационных структур и системы управления организацией в целом.

Торможение социально-экономического развития страны стало причиной ухудшения экономического состояния предприятий и организаций жилищно-коммунального хозяйства и спада производственных процессов в жилищно-коммунальной сфере.

Назрела острая необходимость в изменении целевой функции управления муниципальным жилищным фондом путем перехода от неэффективной эксплуатации к системному обновлению и воспроизводству объектов недвижимости, тем самым удовлетворяя потреб-

ности населения в качественных жилищно-коммунальных услугах. От управления жилищным фондом переходим к управлению многоквартирным домом. Создание конкурентной среды между различными хозяйствующими субъектами, переход к рыночным отношениям предполагает поиск новых методов управления в сфере жилищно-коммунального хозяйства, одним из которых является хозрасчет. Хозяйственный расчет представляет собой метод управления государственными и коммерческими предприятиями, в котором реализуется определенная экономическая самостоятельность предприятия. Хозрасчет базируется на точном учете издержек, установлении плановой доходности предприятия. В его основе лежит соразмерность затрат и результатов.

Главные принципы хозяйственного расчета таковы: оперативно-хозяйственная самостоя-

тельность, самокупаемость и обеспечение рентабельности производства, использование материальных стимулов, материальная ответственность. Финансовые отношения в сфере жилищно-коммунального хозяйства должны стоять также на принципе самофинансирования, который основан на использовании субъектами хозяйствования собственных финансовых ресурсов и означает полную окупаемость затрат. Следовательно, реформирование жилищно-коммунального хозяйства предполагает использование новых методов управления, что обуславливает совершенствование существующих организационных структур управляющих компаний г. о. Тольятти, которые находятся на II – переходном этапе.

Успех (в том числе финансовая эффективность) деятельности управляющей организации, а также благополучное состояние жилищного фонда во многом зависят от работы сторонних организаций, привлекаемых для выполнения основных подрядных работ, оказания услуг и снабжения. Конкурсное выполнение подрядных работ на жилищном фонде способствует как улучшению качества обслуживания жилья, так и более рациональному расходованию денег. Сегодня уже можно утверждать, что обслуживание жилищного фонда на основе подрядных договоров стало преобладающей формой предоставления жилищных услуг в муниципальном жилищном фонде г. о. Тольятти и доказало свои преимущества по сравнению со старой системой. Еще большие преимущества подрядной организации работ видны, когда подрядчик для обслуживания жилищного фонда выбирается на конкурсной основе. Это открывает доступ в сферу предоставления услуг для частного бизнеса, позволяет сформировать в ней реальную рыночную среду, окончательно отказаться от административной экономики. Наличие специализированных подрядных предприятий предусматривает отбор подрядчиков по конкурсу, в том числе на такие виды работ, как вывоз мусора, механизированная уборка территории, обслуживание зеленых насаждений, чистка дымоходов и газоходов, а также на аварийный ремонт, специальный текущий ремонт и крупный планово-предупредительный ремонт.

Для установления действенных договорных отношений, являющихся инструментом регулирования цен и качества выполнения работ, необходимо формировать договоры подряда исключительно на основе конкретных реальных параметров. В зависимости от физического состояния участков или отдельных объ-

ектов жилищного фонда в каждом конкретном случае комплекс работ по поддержанию стандартных характеристик и нормального режима функционирования зданий и оборудования, на который заключается договор подряда, должен быть различным. Объем работ по приведению в норму бывших общежитий и домов ветхого фонда объективно значительно больше объема работ по обслуживанию новостроек на стандартном уровне. На сегодняшний день договоры подряда на обслуживание различных по характеристикам участков жилищного фонда содержат одинаковый формальный перечень работ и требование к подрядчику «выполнять работы в соответствии с действующими нормативами эксплуатации жилищного фонда», независимо от фактического состояния обслуживаемых объектов, а оплата рассчитывается по унифицированному тарифу, исполнители работ на различных участках оказываются в неравных условиях.

Формальное заключение договоров на обслуживание и ремонт жилищного фонда по типовой форме, из года в год без изменений, в условиях ухудшения финансовой ситуации приводит к значительным осложнениям в работе. В договорах не указывается объем и конкретный перечень подрядных работ, также не обусловлена процедура изменения объема работ в зависимости от условий финансирования, что не соответствует реальности. В таких договорах вместо конкретных обязанностей подрядчика и требований к нему указано, что подрядчик должен содержать и обслуживать жилищный фонд согласно нормативам. Подписывая такой договор, подрядчик заранее обрекает себя на ответственность за нарушение любого норматива, на возмещение штрафов и удовлетворение претензий, предъявляемых жилищной инспекцией, заказчиком и другими контролирующими службами.

В том случае, когда предмет договора составляет формальный полный перечень работ по содержанию и ремонту жилищного фонда без указания приоритетных направлений, а финансирования недостаточно для выполнения всех необходимых работ, подрядные организации вынуждены сами для себя определять перечень выполняемых работ под реально отпущенный объем финансирования. При этом часть работ систематически остается невыполненной, в то же время накапливаются долги управляющей организации перед подрядными организациями за выполненные, но не оплаченные работы. Такой подход, с одной стороны, не гарантирует приоритетного выполнения

работ, необходимых для сохранности жилищного фонда, и несет в себе опасность перерасхода средств, а с другой стороны, оставляет управляющую организацию в неведении относительно состояния переданного ей в управление жилищного фонда. Следовательно, отсутствие конкретного плана управляющей организации в отношении организации и очередности проведения работ на данном участке жилищного фонда и отсутствие зависимости оплаты от объемов и качества реально выполненных работ приводят к тому, что качество жилищно-коммунальных услуг не соответствует требованиям стандарта, работы по текущему и капитальному ремонту проводятся не в полном объеме, в результате чего жилищный фонд изнашивается и требует дополнительных финансовых вложений.

Новый этап преобразований в жилищно-коммунальном хозяйстве города, по нашему мнению, должен включать организационно-экономические инструменты, которые нацелены на повышение качества жилищно-коммунальных услуг:

- выбор гибких и адаптивных организационных структур, создание которых направлено на координацию деятельности управляющих компаний по удовлетворению населения в качественных жилищно-коммунальных услугах;
- развитие конкурентной среды на основе формирования рынка независимых производителей отдельных жилищно-коммунальных услуг;
- внедрение договорных отношений и организация конкурсного обслуживания жилищного фонда;
- обеспечение возможности выбора потребителями уровня и качества потребляемых услуг;

- защита малообеспеченных слоев населения со стороны государства.

Повышение качества жилищно-коммунального обслуживания невозможно без обновления основных фондов, которое требует значительных финансовых средств, привлечь которые возможно только при условии перехода к рыночным взаимоотношениям, внедрения основанных на развитии конкуренции принципов предоставления жилищно-коммунальных услуг.

Применение того или иного нормативного уровня обслуживания требует различного ресурсообеспечения. Задача состоит в том, что наряду с разработкой соответствующих норм и нормативов должна быть создана тарифная система, позволяющая оценить все виды проводимых работ с учетом их объема и качественных параметров, устанавливать конкретные тарифы в жилищно-коммунальном хозяйстве для расчета с потребителями и подрядчиками. Если заказчик желает повысить качество обслуживания, обеспечить более высокую надежность инженерных систем, потребуется и большее финансирование, в связи с чем большую актуальность приобретают организационные преобразования, задача которых заключается в разработке и принятии системы социальных стандартов жилищно-коммунального обслуживания потребителей. Это обуславливает необходимость разработки новых подходов и методов к организации процессов оказания жилищно-коммунальных услуг, позволяющих повысить адекватность услуг запросам потребителей, сформировать предпосылки для успешной реализации жилищно-коммунального обслуживания, обеспечить устойчивую обратную связь.

Библиографический список

1. Бузырев В. В. Экономика жилищной сферы : учеб. пособие для вузов / В. В. Бузырев, В. С. Чекалин. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 256 с.
2. Губина А. С. Особенности современного процесса развития ЖКХ муниципального образования // ЖКХ. – 2006. – № 11. – Ч. 1. – С. 25.
3. Предводителева М. Д. Подходы к управлению качеством услуг: фокус на потребителя / М. Д. Предводителева, О. Н. Балаева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 2. – С. 90–97.
4. Проблемы развития сферы услуг ЖКХ / В. Н. Дурнев, В. П. Лопасов // ЖКХ. – 2006. – № 12. – Ч. 1. – С. 74.
5. Сафарова И. М. Особенности оказания жилищных услуг на современном этапе развития экономики // Проблемы развития предприятий: теория и практика : матер. 5-й междунар. науч.-практич. конф. – Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2004. – С. 40-44.
6. Чернышов Л. Н. Ценовая и тарифная политика в жилищно-коммунальном хозяйстве. – М. : Книжный мир, 2005. – 248 с.

I. M. Safarova*

**Safarova Irina, Ph.D. in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

ORGANIZATIONAL PROBLEMS OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Key words: housing and communal services, integrated assessment, life cycle, organizational structure, managing company.

The process of providing housing and communal services is intended to provide these services in the most efficient and economic way, which would fully satisfy the demands of the population in terms of living conditions. Effectiveness and efficiency of the process are determined by the quality of provided services, as well as the use of funding, time and other resources at each stage of the process. Thus, the organizational support is an important element of providing the specified levels of quality of housing and communal services, while the economic support is the resource potential for providing quality housing and communal services and ensuring customer satisfaction.

© Сафарова И. М., 2012

Региональный маркетинг

УДК 459

Т. А. Журавлева*

**Журавлева Татьяна Айдыновна, кандидат экономических наук, доцент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти

tatiana502007@yandex.ru

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И КОНКУРЕНЦИИ НА ПОКУПКУ УСЛУГ

Ключевые слова: рынок, маркетинговая коммуникация, конкуренция, услуга, клиент.

Рассматривается возможность разделять влияние конкуренции и маркетинговых коммуникаций на предприятиях сервиса.

При существующей стадии рынка предприятий сервиса, для определения эффективности управления маркетинговой деятельности предлагается использовать такие аналитические способы, как: разделение влияния маркетинговых коммуникаций предприятия и конкуренции на рассматриваемом рынке; относительную методику расчета количества новых клиентов с учетом сезонности; коммуникационную стратегию с расчетом коэффициентов эффективности коммуникационных материалов. Это даст возможность преобразования оценочной информации и решит такие задачи, как:

- предоставление точности в измерениях различных параметров при исследовании рынка;
- расчет окупаемости маркетинговых мероприятий с наименьшей погрешностью, с учетом посещений предприятий сервиса от одно-

го и более раз как потенциальными, так и случайными клиентами;

- учет влияния сезонности оказания услуг;
- изменение в конъюнктуре рынка услуг;
- разделение влияния маркетинговых мероприятий предприятий сервиса и конкуренции на рассматриваемом рынке при совместном влиянии и при их разделении.

Исходя из способов разделения влияния маркетинговых коммуникаций и конкуренции можно оценить рынок услуг конкретного города, области или региона, для любого стоимостного диапазона предоставления услуг под влиянием внутреннего и внешнего воздействия, состоящего из: маркетинговых коммуникаций; конкуренции на рынке услуг; микро- и макроэкономических изменений; конъюнктуры рынка, спроса и предложения (рис. 1.).

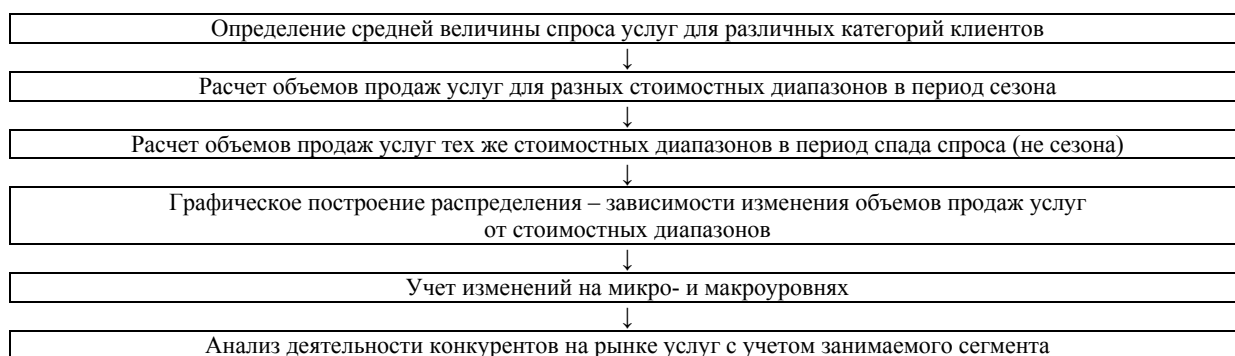


Рис. 1. Влияние маркетинговых коммуникаций и конкуренции в два периода времени и различных стоимостных диапазонах

Главным достоинством этой методики можно считать возможность разделения влияния конкуренции и маркетинговых коммуникаций, так как они воздействуют на спрос услуг в различных стоимостных диапазонах. Как показывает практика, увеличение или уменьшение объема продаж услуг связано: во-первых,

с изменениями на микро- и макроуровнях; во-вторых, с сезонным спросом на услуги; в-третьих, зависит от объема и качества поданной информации, что в итоге дает возможность выявлению изменений объемов продаж для конкретных категорий клиентов и стано-

вится независимым по отношению к первым двум показателям.

Было выявлено, что эффект от маркетинговых коммуникаций предприятий, предлагающих услуги, заключается в распределении изменений объемов продаж за два периода времени от стоимостного интервала покупок услуг в зависимости от отношения количества клиентов в диапазоне исследуемой суммы покупок к общему числу клиентов в период сезона, затем в период спада сезона. Поэтому предлагается ввести коэффициент распределения, который в этом случае будет равен отношению второго коэффициента к первому, т.е. $K = K_2 / K_1$; $K_1 = N_1 / N_{01}$; $K_2 = N_2 / N_{02}$, где K_1 и K_2 – период сезона и спада соответственно; N_1 и N_2 – диапазон исследуемой группы покупок услуг в период сезона и спада соответственно; N_{01} и N_{02} – общее количество клиентов в период сезона и спада соответственно.

Представленное выражение согласно этой методике можно раскрывать в различных вариантах и для наглядности вычислять в процентах (%)

$$K\% = 100\% \times (K_2 / K_1 - 1).$$

K_1 , K_2 в данном случае является относительной величиной количества клиентов за период сезона и спада соответственно на услуги в выбранном стоимостном интервале покупок. Коэффициент (K), вычисляемый в процентах, может принимать как положительное, так и отрицательное значение.

Если в период спада относительное количество клиентов (K_2) больше относительного количества клиентов (K_1) в период сезона, то коэффициент положительный и наоборот. Варианты полярности коэффициента (K) вводятся для акцентирования внимания на самом факте наличия влияния маркетинговой деятельности и конкуренции. Его отрицательное значение означает либо ухудшение эффективности маркетинговой деятельности, либо появление конкурентного влияния.

В качестве интервала времени независимо от периода сезона или спада рекомендуется выбирать один месяц для уменьшения погрешности выбора средств и коммуникационных каналов. Изменение значения коэффициента распределения по полярности с «+» на «-» и наоборот будет означать необходимость изменений в подаче информации. В данном случае речь идет о том, чтобы не перепутать области воздействия маркетинговых коммуникаций и конкуренции. Для этого необходимо различить их по степени и условиям изменения. Коммуникационные каналы, касающиеся пред-

ложений со стороны предприятий сервиса, в данном случае можно разделить на два вида:

- по первому – описывается одна или несколько представленных услуг;
- по второму – коммуникации направлены на сами предприятия, как правило, для создания их имиджа.

Конкуренция на рынке услуг может быть выражена количеством их предлагаемого ассортимента и ценами, здесь достаточно провести анализ рынка, а это, как правило, трудностей не вызывает, поэтому всегда можно отделить влияние конкуренции от влияния маркетинговой деятельности.

Было выявлено, что особую роль занимает вопрос о занимаемой доли рынка. Часть предприятий считают ее своими силами, основываясь на опросах покупателей, анализируя рекламу и действия конкурентов, некоторые (наиболее крупные) заказывают специальные исследования в агентствах, предоставляющих такие услуги. Это связано с тем, что повышение доли рынка является задачей любой маркетинговой стратегии. Чем больше доля рынка, тем успешнее бизнес, меньше издержки – ниже себестоимость предлагаемых услуг.

Обобщив результаты исследований, было выявлено, что изучение доли рынка предприятий сервиса проводится в динамике за ряд периодов (сезон, не сезон) и в сравнении с конкурентами. По результатам этого анализа делаются выводы о положении предприятия на рынке услуг, тенденциях ее конкурентоспособности, а также выясняются и изучаются причины изменения доли рынка.

К коэффициентам эффективности коммуникационных каналов и коммуникационной стратегии, согласно рассматриваемой модели, относятся:

- коэффициент эффективности ($K_{Эт}$);
- коэффициент коммуникативной эффективности рекламных материалов ($K_{КЭрм}$) и материалов посттестирования ($K_{Кпост}$), коэффициент эффективности медиамикса ($K_{Мм}$).

Значения данных коэффициентов определяются экспериментальным путем для каждого конкретного случая. Однако коэффициенты эффективности медиамикса в специальных источниках по маркетинговым исследованиям просчитаны и рассматриваются количеством используемых типов СМИ:

- один тип медиа = 1,
- два типа = 1,8,
- три типа = 2,3.

Также без расчетов можно принимать коэффициент частоты рекламных контактов ($K_{Чрк}$):

- один контакт = 1,
- два контакта = 1,06,
- три контакта и более = 1,08.

Все коэффициенты медиамикса и частоты контактов подразумевают, что качество используемых материалов соответствует рекламируемым услугам и используемому медиа, а также имеют необходимый физический объем (для ТВ – 20 секунд, для радио – 30 секунд, пресса – 250 см² и более). Применимость модели для услуг должна отражать их сезонность. Для прогнозирования продаж услуг следует дополнительно использовать сезонный коэффициент, например, относительный объем покупок услуг (Коопт), так как вне сезона готовность к приобретению услуг ослабевает и эффективность рекламных мероприятий падает, а точнее, вложение средств в рекламу в этот период считается нерентабельным.

Вид модели без учета сезонности:

$$DP_{нок\ t+1} = (1 - Уотк) \times KMt + [Kэт \times (1 - Kст)] \times (e^{2ШД}) \times Kност + Kкэрм \times Kмм \times Kчрк \times (e^{2APноУНО}) \times (e^{2ШД}).$$

Вид модели с учетом сезонности:

$$DP_{нок\ t+1} = (1 - Уотк) \times KMt + [Kэт \times (1 - Kст)] \times (e^{2ШД}) \times Kност + Коопт \times Kкэрм \times Kмм \times Kчрк \times (e^{2APноУНО}) \times (e^{2ШД}),$$

где $DP_{нок}$ – доля рынка покупок услуг; $Kэт$ – коэффициент эффективности тура; $Kст$ – коэффициент старения тура; e – основание натурального логарифма; $ШД$ – ширина дистрибуции; $APноУНО$ – активность рекламирования по уровню недельного охвата; $t+1$ – цикл покупки услуг. Поправочные коэффициенты конкретного случая: $Уотк$ – уровень отказа от повторной покупки услуги (зависит от качества оказанной услуги, в среднем составляет 0,2); $Kност$ – коэффициент использования посттестирования (в среднем 1,2 – 1,25); $Kкэрм$ – коэффициент коммуникативной эффективности рекламных материалов; $Kмм$ – коэффициент медиамикса; $Kчрк$ – коэффициент частоты рекламных контактов; $Коопт$ – коэффициент относительного объема покупок услуг.

В этой модели необходимо учесть, что основным мотивом покупки услуги является получение удовлетворенности со стороны клиентов, а именно положительных эмоций – формируется при условии удовлетворения потребностей клиентов, которое появляется, когда воспринятая ценность больше ожидаемой (ожидаемая ценность формируется до потребления услуги, воспринятая – после). В данном случае ценностью для клиентов является разность выгод и затрат (рис. 2).



Рис. 2. Алгоритм процесса получения клиентом услуги: осознание потребности – получение удовлетворенности

На формирование потребности в услугах, как и на реакцию от их приобретения, влияет множество факторов, а именно:

- макросреда (политические, экономические, культурные, социальные, технические и т. д.);
- микросреда (семья, дом, работа и т. д.);

- предложения на рынке услуг (маркетинговые коммуникации, уровень качества предоставления услуг, количество предприятий, предлагающих аналогичные услуги, доступность услуг по цене и т. д.);

- ожидаемая ценность от приобретения услуги, опыт предыдущих покупок услуг, осознание потребности в конкретной услуге и намерение ее приобрести и т. д.

Реакцию потребителей на покупку услуг необходимо рассматривать и с точки зрения увеличения объема реализации, а значит и увеличения дохода предприятия. В связи с этим, методику коммуникативного воздействия, можно

связать с концепцией «систематического варьирования воспринятой ценности», которая предполагает, что производителю услуг, чтобы привлечь и удержать своих клиентов, необходимо:

- предложить им такие услуги, ценность которых в удовлетворении функциональных, социальных и других потребностей выше средней по рынку (тем самым удержать своих постоянных клиентов);

- с определенной периодичностью обновлять услуги для максимального удовлетворения ожиданий клиентов.

Библиографический список

1. Гермогенова Л. Ю. Эффективная реклама в России. Практика и рекомендации. – М. : Рус-Партнер Лтд, 2007.
2. Глушакова Т. И., Рожков Я. Реклама в малом бизнесе. – М. : Программа развития предпринимательства, 2006.
3. Голубков Е. П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры. – М. : Дело, 2006.
4. Музыкант В. Л. Реклама и PR-технологии в бизнесе, коммерции, политике. – М. : Армада-пресс, 2007.
5. Томпсон А., Формби Дж. Экономика фирмы : пер. с англ. – М. : БИНОН, 2008.
6. Фатхутдинов Г. Управление конкурентоспособностью // Стандарты и качество. – 2002. – № 10. – С. 45–61.

T. A. Zhuravleva*

**Zhuravleva Tatyana, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
tatiana502007@yandex.ru*

INFLUENCE OF MARKETING COMMUNICATIONS AND COMPETITION ON THE PURCHASE OF SERVICES

Key words: market, marketing communication, competition, service, client.

The article studies the possibility of separating the effects of competition and marketing communications on the service companies.

© Журавлева Т. А., 2012

МИКРОУРОВЕНЬ

Управление человеческими ресурсами

УДК 331.101.6

А. Ф. Зубкова*

**Зубкова Антонина Федоровна, доктор экономических наук, профессор
Московский городской психолого-педагогический университет, г. Москва
aspirant@magmu.ru*

А. А. Сушкина*

**Сушкина Александра Александровна, доктор экономических наук, профессор
Московский городской психолого-педагогический университет, г. Москва
aspirant@magmu.ru*

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ, ОРГАНИЗАЦИЯ И НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Ключевые слова: производительность труда, организация труда, нормирование труда, заработная плата, Трудовой кодекс, закон.

Рассматриваются вопросы создания условий для оптимальной реализации всех социально-экономических факторов повышения эффективности труда, в частности производительности, нормирования и организации труда в сочетании с достойной заработной платой.

Страна находится сегодня на этапе инновационного развития экономики, где стержнем является человек – производитель и потребитель материальных благ. Одним из важнейших факторов в социально-экономической сфере можно назвать человеческий спрос. В основе его, как известно, лежит стремление человека к собственному воспроизводству. Реализация этой цели осуществляется через систему потребностей, степень удовлетворения которых зависит от общего состояния экономики.

В словаре «Управление персоналом» даются следующие определения:

Производительность труда – мера (измеритель) эффективности труда. Производительность труда измеряется количеством продукции, выпущенной работником за какое-то время. Обратная величина – трудоемкость – измеряется количеством времени, затрачиваемым на единицу продукции.

При этом следует учитывать условие, что эта продукция востребована рынком.

Нормирование труда – установление меры затрат труда на изготовление единицы изделия или выполнение заданного объема работы в определенных организационно-технических условиях.

Развивает же экономику и создает конкурентные продукты и услуги не все население, а лишь экономически активная его часть населения. От того, насколько эта часть населения эффективно трудится, зависит не только ее собственное благосостояние, но и благополучие нетрудоспособной части населения.

В свете установок такого рода производительный и эффективный труд должен стать решающим условием результативности производимых экономических преобразований.

Для этого требуется общая переориентация трудовой мотивации на рыночный характер трудовых отношений. Решение такой задачи возможно через оптимальную реализацию всех социально-экономических факторов повышения эффективности труда, прежде всего производительности, нормирования и организации труда в сочетании с достойной заработной платой.

Статусная функция заработной платы заключается в том, что работник воспринимает ее как социальную оценку значимости своего труда. Эта оценка наиболее важна для тех работников, кто видит в трудовой деятельности основную сферу реализации своих личностных потенциальных возможностей и соответственно сферу самоутверждения. Как правило, это наиболее активные, продуктивные и творческие работники.

Производительность, организация и нормирование труда в недавнем прошлом были отнесены к числу приоритетных направлений в экономике страны. К сожалению, сегодня происходит игнорирование этих факторов, которые создают условия не только для экономического развития и препятствуют увеличению безработицы, но и помогают решению крупных социальных проблем.

Не оправдалось предположение о том, что ориентация экономических интересов произ-

водителей на прибыль как и расчет на рыночный автоматизм действия стоимостных регуляторов обеспечат сокращение издержек производства. Как показала практика, интересы производителей все еще направлены на получение прибыли не за счет сокращения издержек производства и увеличения объемов продукции, а путем повышения цен на нее, что уже приводило к инфляционным процессам и может еще привести.

Политика эффективного и производительного труда как основы материального благополучия всех граждан должна сочетаться с социальной защитой тех, кто по объективным причинам не обладает способностью к самообеспечению. В связи с этим со стороны государства должны проводиться активные меры, направленные на повышение эффективности труда, конкурентоспособности отечественной продукции, на развитие личности работника и решение насущных социальных задач.

К числу таких мер в области производительности труда, на наш взгляд, следует отнести следующие.

1. Модификация налога на прибыль предприятий, ибо действующий порядок налогообложения не несет ни антиинфляционной, ни стимулирующей нагрузки, а выполняет фискальные функции. Изменения в налогообложении касаются величины ставки налога, порядка его взимания, оставляя неизменным сам принцип.

Представляется, что для придания налогообложению стимулирующей функции следует дифференцировать ставки налога по отношению к двум составляющим прибыли. На наш взгляд, необходимо применять относительно низкие ставки к величине прибыли, полученной в сфере производства в результате сокращения издержек производства, роста эффективности и производительности труда, и повышенные прогрессивные ставки налога к той части прибыли предприятия, которая формируется в обращении за счет роста цен на конечную продукцию товаропроизводителя в том случае, если этот рост носит произвольный характер и стимулирует развитие инфляционных процессов. В современной методологии имеются наработки, позволяющие осуществить этот принцип на методическом уровне.

2. Государство должно активно поощрять крупные инновации. А для этого необходимо предусмотреть и большие объемы инвестиций. Постепенное же повышение инвестиционной активности и на этой основе развитие инновационных процессов приведет к замедлению

высвобождаемой рабочей силы, а значит, и сокращению безработицы.

На уровне отдельно взятого предприятия при формировании реальной конкурентной среды среди товаропроизводителей необходимо выявлять потребность в применении новых методов управления производительностью труда. В решении этого вопроса могли бы сыграть свою роль многочисленные внутрифирменные программы, например «Интегрированная система снижения издержек», «Планирование повышенных показателей», «Планирование роста эффективности» и др. Несмотря на разнообразие названий, все они в конечном итоге нацелены на рост производительности труда.

Индифферентность российских товаропроизводителей к данной проблеме объясняется существованием способов, позволяющих достичь экономического и финансового благополучия методами, не связанными с повышением внутрипроизводственной эффективности. Однако это лишь означает «отложенный спрос», который вступит в силу при условии, что рыночные отношения сформируют систему экономических интересов, при которой жизнеспособность предприятия будет определяться эффективностью функционирования его производства. На государственном уровне требуется определить показатели измерения производительности труда, чтобы обеспечить возможность контроля результатов труда в общественном производстве.

Многоплановость и сложность проблемы повышения производительности труда требует со стороны государства комплексного и скоординированного подхода к ее решению.

Наиболее эффективным механизмом действий государства в решении вопросов содействия повышению производительности труда могла бы стать Федеральная целевая программа содействия повышению производительности труда. На основе Федеральной программы в дальнейшем могут быть разработаны программы и конкретные мероприятия в отраслях, регионах, на фирмах и предприятиях.

Цель такой программы – активизировать человеческий фактор, поставить его в центр воспроизводственного процесса и создать необходимые условия для развития реального сектора экономики и роста благосостояния населения.

Одним из основных факторов роста производительности труда является организация труда, отношение к которой всегда определяется развитием экономики на том или ином этапе.

Известно, что в советской экономике 20-х годов организация труда была нацелена прежде всего на обучение рабочих рациональным приемам и методам труда (в основном ручного). Затем появились и другие подходы к организации труда, в которых приоритетной задачей являлось либо использование трудового потенциала работников на основе выявления лидера и распространение его опыта (стахановское движение), либо снижение затрат труда путем отбора лучших приемов работы (метод Ковалева). В 60-е годы работа по организации труда проводилась в рамках НОТ, именно в этот период были созданы многие методические и нормативные материалы по научной организации труда.

Однако система научной организации труда, которая более 40 лет была частью хозяйственной деятельности государства и предприятия, имела существенные недостатки.

Сам термин «научная организация труда» никак не сочетался с реальной практической работой в этой области. Ибо на практике никакой научности в организации труда фактически не было, хотя в определении изначально было заложено, что научная организация труда основана на достижениях науки и передовом опыте. На практике в основном преобладала вторая часть определения, следовательно, частично искажался смысл проводимой работы.

Принудительный для предприятий характер внедрения мероприятий по НОТ без учета производственных особенностей предприятий, что придавало этой работе формальный характер.

Главный недостаток системы НОТ состоял в том, что в соответствии с нею внимание на человеке сосредоточивалось в основном как на работнике, но не как на личности, без учета его индивидуальных особенностей и потребностей.

Затем, как известно, был сделан определенный шаг для устранения, как это представлялось, такого положения путем перехода к коллективным формам организации и оплаты труда. Но этого оказалось недостаточно для совершенствования организации труда. Необходимо было сочетать интересы человека, его всестороннее развитие с требованием постоянного совершенствования производства.

В современных условиях надо добиваться такого сочетания, базируясь на традиционном подходе к организации труда в рамках основных направлений НОТ. С одной стороны, было бы непростительной ошибкой отказаться от

всего положительного, уже достигнутого в этой области. С другой стороны, сейчас в промышленно развитых странах нет такого понятия «научная организация труда» (ведь научность организации труда должна обеспечиваться не путем ее прокламирования, а реальным содержанием), зато есть понятие «качество трудовой жизни». Оно включает в себя: взаимоотношения людей, гуманизацию труда, обогащение содержания труда, производственную демократию. Правда, здесь не упоминаются организационные и технические аспекты с той степенью конкретности, которая присуща научной организации труда в нашей стране. В связи с этим напрашивается единственно разумное решение: объединить НОТ с качеством трудовой жизни и положить их в основу новой идеологии организации труда.

При этом следует основываться на приоритетах.

1. Придание приоритетного значения всему тому, что связано с человеком и его деятельностью, в частности, содержанию и условиям труда; соблюдение демократичности (допуск к участию в управлении производством).

2. Ориентация на экономические и социальные критерии выбора средств труда и производства, их обновление, на применение высокопроизводительной, экологически чистой технологии.

3. Обеспечение оптимального взаимодействия людей в процессе совместного труда и использования средств производства и других ресурсов.

Если в советское время наукой была создана солидная теоретическая и методическая база внедрения НОТ, то сейчас объем исследований в области организации труда значительно снизился, а возобновление их на государственном уровне необходимо особенно теперь. На первом этапе таких исследований нужно разработать концепцию развития организации труда, в которой следует определить сущность, содержание организации труда, а также роль государства в решении этих вопросов, в том числе в законодательном плане.

Поскольку первичным и главным звеном на производстве в рыночной экономике, как и прежде, считается работающий человек, то и результаты работы всего предприятия зависят от эффективности функционирования каждого работника на его рабочем месте. Безусловно, и раньше занимались организацией труда на каждом рабочем месте. Но на современном этапе этот вопрос следует рассматривать не только технократически (хотя это тоже очень важно),

главное – не забывать социальные аспекты, т. е. учитывать режим работы, условия и охрану труда, создание эстетической привлекательности рабочего места и др.

В целом же к организации труда следует применить маркетинговый подход. Это значит обеспечить системный принцип в управлении организацией труда. Ведь продается не только сама продукция, услуги, но и эффект от ее использования. На первый план выдвигаются не технические характеристики продукции, а те выгоды, которые получают потребители – повышение производительности, рост качества выпускаемой продукции, улучшение условий труда, снижение потребления сырья, энергии материалов и т. д. Это заставляет производителей мыслить не столько технологическими категориями, сколько категориями рынка, спроса, ориентируя выпуск продукции на учет требований потребителей.

Исходя из нового подхода к вопросам организации труда, одним из важнейших ее компонентов следует считать нормирование труда. Нормирование труда в условиях рыночной экономики является элементом управления, экономическим, техническим и социальным развитием предприятия любой организационно-правовой формы и любой формы собственности.

Особенности развития нормирования труда в рыночной экономике накладывают, естественно, существенный отпечаток на решение этих вопросов на государственном уровне.

Несмотря на законодательно установленную децентрализацию нормирования труда, передачу функций в этой области предприятию, государство не может полностью снять с себя ответственность за состояние и решение вопросов нормирования труда. Одной из основных функций государства в области нормирования является совершенствование законодательного регулирования этих вопросов.

К сожалению, здесь еще есть нерешенные вопросы, которые относятся к функциям государства на государственном уровне. До сих пор законодательно не закреплены экономические, технические и психофизиологические требования к нормам. Это очень важно, ибо в

условиях рынка, как уже говорилось, не исключена возможность усиления эксплуатации (и это уже происходит) путем завышения работодателями производственных заданий. Законодательное закрепление требований к соблюдению установленных норм выработки позволяет обеспечить социальную защищенность работников от чрезмерной интенсификации труда. Опираясь на эту законодательную норму, государство совместно с профсоюзом должно стать на страже интересов работника, не допуская вредных для здоровья перегрузок. К сожалению, в действующем Трудовом кодексе РФ эти требования отсутствуют.

В действующем Трудовом кодексе РФ закреплены очень важные требования, относящиеся к обеспечению нормальных условий для выполнения работниками норм выработки. К таким условиям, в частности, относятся:

- исправное состояние помещений, сооружений, машин, технологической оснастки и оборудования;
- своевременное обеспечение технической и иной необходимой для работы документацией;
- надлежащее качество материалов, инструментов, иных средств и предметов, необходимых для выполнения работы, их своевременное предоставление работнику;
- условия труда, соответствующие требованиям охраны труда и безопасности производства.

Но, к сожалению, в действующем Трудовом кодексе РФ отсутствует главная обязанность работодателя к работникам – ознакомление при приеме на работу работников с нормами и условиями труда на рабочем месте, на котором будет работать вновь принимаемый работник [1].

Важно отметить, что решение всех поставленных вопросов не должно опираться только на закон, но и в равной степени они должны решаться и на уровне системы социального партнерства, поскольку она охватывает все субъекты трудовых отношений.

Библиографический список

1. Трудовой кодекс Российской Федерации с изменениями и дополнениями. – М. : Эксмо, 2011.
2. Современная экономика труда : монография / науч. ред. Ц. Ц. Куликов. – М. : Финстатинформ, 2001.
3. Яковлев Р. А. Еще раз о необходимости и задаче возрождения нормирования труда / Р. А. Яковлев, А. Ф. Зубкова и др. // Российский экономический журнал. – 2006. – № 7–8.

A. F. Zubkova*

**Zubkova Antonina, Doctor of Economic sciences, Professor of
Moscow Psychological-Pedagogical University, Moscow
aspirant@magmu.ru*

A. A. Sushkina*

**Sushkina Alexandra, Doctor of Economic sciences, Professor of
Moscow Psychological-Pedagogical University, Moscow
aspirant@magmu.ru*

**PERFORMANCE, WORK ORGANIZATION AND STANDARDIZATION:
PROBLEMS AND SOLUTIONS**

Key words: productivity, work organization, standardization of work, salary, the Labor Code, law.

The article studies the problems of creating conditions for optimal implementation of all socio-economic factors increasing the efficiency of work, in particular, performance, regulation and organization of work, combined with a decent salary.

© Зубкова А. Ф., Сушкина А. А., 2012

Предприятия

УДК 338.486.2

А. Р. Давыдович*

**Давыдович Анна Рудольфовна, кандидат экономических наук, доцент*

Сочинский государственный университет туризма и курортного дела, г. Сочи

davyanna@yandex.ru

П. П. Чуваткин*

**Чуваткин Петр Петрович, доктор экономических наук, профессор*

Сочинский государственный университет туризма и курортного дела, г. Сочи

lores@sochi.ru

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПИТАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ ШКОЛЬНОГО ПИТАНИЯ)

Ключевые слова: социальное питание, школьные предприятия питания, анкетирование, респонденты, социальные и экономические цели, оборот школьной столовой.

Рассмотрена методика оценки системы организации социального питания (на примере организации школьного питания). Предложена анкета для анализа социальной стороны деятельности предприятий питания в школах и система показателей для достижения экономических целей предприятий питания в школах.

Современная методика оценки системы организации социального питания должна базироваться на основных научных принципах исследования: комплексном подходе и системности. Комплексный подход предполагает рассмотрение организации школьного питания с точки зрения решения, во-первых, социальных задач (связанных с удовлетворением потребностей учеников в горячих завтраках и обедах) и, во-вторых, анализа внутренних интересов предприятия питания через систему конечных экономических показателей.

Решение обеих задач, используя предложенный двухсторонний комплексный подход, позволит сделать вывод о том, насколько предприятие питания экономически заинтересовано в решении возложенных на него социальных задач.

Принцип системности заключается в необходимости разработки системы показателей для количественной оценки достижений социальных и экономических задач.

Оценку состояния школьного питания необходимо начинать с социальных параметров. В данном случае автор предлагает провести анкетный опрос заинтересованных групп респондентов. При этом для получения объективных оценок анкетированием необходимо охватить не только учеников, как основных потенциальных и фактических потребителей продукции предприятий питания, но и их родителей, которые имеют как прямое, так и косвенное мнение об организации школьного питания.

Вместе с тем функционирование системы школьного питания предполагает наличие еще

одной категории респондентов – это организаторы питания в школах (в их функции входит: определение численности учеников, которые будут питаться в столовой, контроль за поступлением денежных средств, координация с предприятиями питания и управлением образованием и т. д.). Следовательно, для всестороннего анализа социальной стороны деятельности предприятий питания в школах необходимо проведение анкетного опроса с точки зрения трех групп респондентов: учеников, их родителей, организаторов питания.

Исследовав технологию проведения социологических опросов, автор предлагает анкету, состоящую из двух блоков вопросов. Первый блок составляют вопросы для изучения мнения выделенной категории респондентов о деятельности предприятий питания в школах, второй – вопросы сквозного характера, позволяющие в дальнейшем при обработке получать комплексные суждения по интересующим проблемам и исключить тем самым определенный субъективизм, присущий каждой группе опрашиваемых. Так, например, сквозные вопросы должны касаться таких тем, как ежемесячная сумма, затрачиваемая родителями на питание детей в школе, вид питания в школьной столовой и оценка состояния организации школьного питания. В данную группу следует отнести и вопросы об основных проблемах в организации школьного питания и путях их решения.

Школьникам и родителям рекомендуется предложить вопросы о количестве времени, проводимом в школе ребенком ежедневно, и о

том, приносит ли он в школу домашний завтрак и т. д. Школьники и организаторы в анкетах должны перечислить набор блюд, преобладающих в рационе школьного питания.

В анкете родители могут по пятибалльной системе оценить организацию школьного питания в целом, а школьники и организаторы – проставить оценки более детально, например по десятибалльной шкале (оценив вкусовые качества блюд и напитков, скорость обслуживания, санитарное состояние, интерьер и т. д.). Организаторы имеют возможность поделиться информацией об общем количестве учащихся в школе, ежедневном количестве посетителей столовой (на платной и льготной основе), источникам финансирования питания (бюджетные дотации, оплата родителей; спонсорская помощь) и т. д.

Таким образом, все вышеперечисленные признаки при обработке дадут комплексную информацию о состоянии школьного питания не только по категориям респондентов, но и по отдельным сторонам функционирования системы школьного питания. К тому же группировка предложений по совершенствованию системы школьного питания сформирует пакет рекомендаций, которые могут лечь в основу программы преобразований.

Величина среднего балла школьного питания, проставляемого респондентами, представ-

ляет собой количественную оценку социальной стороны деятельности предприятий школьного питания. Высокая оценка свидетельствует о том, что предприятия питания успешно решают возложенные на них социально ориентированные задачи и соответственно наоборот.

Для группировки анкет потребуются и общие сведения о респондентах:

- для школьников: номер школы и класс;
- для родителей: номер школы, в которой учатся их дети, количество детей-школьников и классы, в которых они учатся, количество детей, закончивших школу. Ответы на эти вопросы позволяют определить степень заинтересованности данных респондентов в решении проблем школьного питания и объективность их оценок и мнений;
- для организаторов: номер школы.

При проведении анкетного обследования и обработке его результатов рекомендуется использовать методологические разработки в области социологических исследований [1].

Решение второй задачи системы организации школьного питания касается достижения внутренних экономических интересов с конечной целью – получением прибыли и рентабельной работой предприятий питания, занимающихся организацией питания в общеобразовательных учреждениях (табл. 1)

Таблица 1

Система показателей работы предприятий питания в школах

<i>ЦЕЛИ</i>			
<i>СОЦИАЛЬНЫЕ</i>		<i>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ</i>	
Удовлетворение потребностей школьников в качественном горячем питании		Получение прибыли и рентабельная работа предприятия питания	
<i>ПОКАЗАТЕЛИ</i>			
- Оборот на одного школьника - Система оценочных признаков в программе анкетных исследований по группам респондентов: школьники, родители, школьные организаторы питания (средний балл организации питания, в том числе по направлениям): - качество блюд; - ассортимент блюд и напитков; - скорость обслуживания; - санитарное состояние.	Товарооборот		
	Оборот школьной столовой		Выручка от свободной продажи
	Численность школьников, получающих горячее питание	Бюджетное финансирование	Проведение маркетинговых исследований по выявлению потенциальных потребителей продукции, кроме школьников
	Внешние факторы		Внутренние факторы
- Выручка от производства и реализации продукции и оказания услуг - Затраты на производство и реализацию продукции - Прибыль от производства и реализации продукции - Относительные показатели (уровень валового дохода, уровень затрат, рентабельность)			
<i>ОПТИМАЛЬНАЯ ПРОПОРЦИОНАЛЬНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПИТАНИЯ</i>			

К группе экономических показателей, отражающих основные финансовые результаты работы, отнесены товарооборот, затраты на производство и реализацию продукции; прибыль от производства и реализации продукции и относительные показатели, рассчитанные по

отношению к товарообороту (уровень валового дохода, уровень затрат, рентабельность).

Рассмотрим основной экономической показатель деятельности предприятий питания – товарооборот. При анализе товарооборота предприятий питания необходимо исследовать его

состав, выделяя оборот школьной столовой (выручка от завтраков и обедов, а также объем реализации буфетной продукции в школах) и выручку от свободной продажи. Объем первой категории товарооборота существенно зависит от следующих внешних факторов: численности школьников, пользующихся услугами столовых и размера бюджетного финансирования.

Выручка от свободной продажи характеризует степень собственной активности предприятий питания, направленной на маркетинговые исследования потенциальных потребителей на рынке, кроме учащихся средних общеобразовательных учреждений, и реализация их итогов в изменении собственной производственной программы. Наличие такого оборота выступает как стабилизирующий фактор экономического развития предприятий питания. Оптимизация структуры товарооборота (сбалансированность оборота школьных столовых и выручки от свободной продажи) имеет кардинальные экономические последствия для подобных предприятий, а именно:

- дифференциация наценки между продукцией данных оборотов с целью максимального удешевления стоимости школьных завтраков и обедов, одновременное решение своих экономических интересов за счет большей

цены на изделия, предназначенные для свободной продажи;

- устойчивое развитие валового товарооборота, сглаживание сезонных колебаний, присутствующих обороту школьных столовых (школьные каникулы);

- оптимизация расходов и получение прибыли.

Для достижения экономической цели развития системы школьного питания (рентабельная работа) предлагается проведение факторного исследования изменения уровня прибыли, применяя методы корреляционного и регрессионного анализа. Можно предположить, что на рентабельность основной деятельности могут влиять следующие факторы: доля оборота школьных столовых в валовом товарообороте; доля продукции собственного производства в обороте школьных столовых; доля бюджетного финансирования в обороте школьных столовых; товарооборот на одну школу и количество школ.

Таким образом, анализ, проведенный по предложенной методике, позволит определить группы разбалансированных показателей с выработкой конкретных рекомендаций для оптимизации динамического развития предприятий социального питания.

Библиографический список

1. Анализ нечисловой информации в социологических исследованиях / под ред. В. Г. Андреевкова, А. И. Орлова, Ю. Н. Тословой. – М. : Наука, 2005. – 222 с.
2. Батыгин Г. С. Лекции по методологии социологических исследований : учебник для высш. учеб. заведений. – М. : Аспект Пресс, 1995. – 286 с.
3. Давыдович А. Р. Экономика и организация предприятия питания : учеб. пособие / под науч. ред. П. П. Чуваткина. – Сочи : Изд-во СГУТиКД, 2010. – 200 с.

A. R. Davidovich*

**Davidovich Anna, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Sochi State University of Tourism and Recreation, Sochi
davyanna@yandex.ru*

P. P. Chuvatkin*

**Chuvatkin Petr, Doctor of Economic sciences, Professor of Sochi State University of Tourism and Recreation, Sochi
lores@sochi.ru*

ASSESSMENT METHODS OF SOCIAL CATERING ORGANIZATION (BY THE EXAMPLE OF SCHOOL CATERING)

Key words: social catering, school catering, questionnaires, respondents, social and economic goals, turnover of the school canteen.

The article studies assessment methods of social catering organization (by the example of school catering). The author proposes a questionnaire for the analysis of social component of catering in schools. The research features the system of indicators, characterizing the achievement of the economic goals of school catering.

© Давыдович А. Р., Чуваткин П. П., 2012

УДК .001.7

П. П. Мещеряков*

**Мещеряков Петр Павлович, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_eiu@tolgas.ru*

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПО ПРИМЕНЕНИЮ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА ПЛАНИРОВАНИЯ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК В ПРОИЗВОДСТВО

Ключевые слова: инновационные разработки, внедрение инноваций в производство, принципы ПЦМП внедрения, требования и задачи планирования внедрения, расширение масштабов и ускорения, программы и дерево целей внедрения.

Рассмотрены методические подходы и организации планирования процессов внедрения инновационных разработок в производство, методические положения по применению программно-целевого планирования этого процесса, задачи и требования к планированию и принципы разработки планов внедрения на основе ПЦМП.

Важнейшим условием сокращения времени и затрат на внедрение научно-технических разработок в производство является соответствие методов системы планирования тем целям и задачам, которые решаются при осуществлении процесса внедрения. Как показывает практика, существующие методы планирования процесса внедрения научно-технических разработок в большинстве отраслей недостаточно полно учитывают взаимосвязи разработчиков, изготовителей и потребителей новых изделий, согласование их хозяйственных интересов с конечными народнохозяйственными результатами, что снижает эффективность от использования потенциальных возможностей разработок на практике.

Возможности программно-целевого метода планирования (ПЦМП) дают возможность все шире применять в управлении научно-техническим прогрессом не только на уровне народного хозяйства для решения крупных межотраслевых проблем, но и на отраслевом уровне, а также в крупных НИО и корпорациях, где они нашли отражение в формах «комплексных программ», «наряд-заказов» в др. плановых документах, в большинстве которых отражается цикл «исследование-производство». Элементы ПЦМП нашли наиболее широкое практическое применение в электротехнической, химической промышленности, транспортном и тяжелом машиностроении. Однако, по нашему мнению, результативность от применения ПЦМП в управлении научно-техническим прогрессом снижается в силу следующих причин:

- ограниченные масштабы применения ПЦМП как из-за недостаточной отработанности ряда методологических вопросов этого ме-

тода, так и недостаточного количества высококвалифицированных специалистов, умеющих научно обоснованно применять его в практике планирования. В силу этого ПЦМП применяется в основном для крупных тематических инновационных разработок;

- в большинстве существующих плановых документов, разработанных на основе ПЦМП, не учитываются связи разработчиков и изготовителей новой продукции с потребителями, а программы ограничиваются освоением ее производства;

- в «наряд-заказах», «комплексных программах» не выделяется этап внедрения инновационных разработок в широком понимании, его специфика, трудоемкость и сложность, вследствие чего большая часть ресурсов, выделенных на осуществление цикла «исследование-производство» затрачивается на выполнение предыдущих стадий в связи с их высокой степенью неопределенности конечных результатов.

Исследования показали, что для устранения узковедомственного подхода к формированию планов внедрения инновационных разработок в производство необходимо в первую очередь разработать методические положения по организации планирования рассматриваемого процесса, с учетом специфических особенностей интегрированного взаимодействия разработчиков, изготовителей и потребителей новой техники при его осуществлении.

В отличие от планов новой техники, разрабатываемых в отраслевом разрезе ПЦМП процессом внедрения, по нашему мнению, является тем специфическим инструментом межотраслевого и межведомственного воздействия на соответствующих уровнях управления,

который в большей мере, чем какой-либо другой метод планирования, направлен на максимальный учет и согласование целей и проводимых мероприятий соисполнителей планов внедрения, обеспечение непрерывности процесса, отражение результатов в деятельности по внедрению на конечные хозяйственные и народнохозяйственные результаты.

Применение ПЦМП процесса внедрения инновационных разработок в производство предопределяет следующую последовательность выполнения этапов работ:

- для конструктивно-однородных разработок разрабатывается общее «дерево целей», в котором учитываются интересы разработчиков, изготовителей и потребителей новых изделий через блоки интегрированных по содержанию подцелей. Подцели редуцируются на соответствующие им задачи и мероприятия, направленные на осуществление комплекса работ, по совершенствованию факторов и условий, обеспечивающих ликвидацию «узких мест» и мобилизацию резервов для сокращения времени и затрат на внедрение разработок в производство;

- на основе «дерева целей» разрабатываются общие планы внедрения, в которых комплекс мероприятий, отраженных в «дереве целей», конкретизируется в интегрированных конкретных работах, подлежащих выполнению организациями-исполнителями, на соответствующих уровнях управления по каждой фазе внедрения;

- общие планы внедрения являются основой для разработки программных заданий исполнителям, в которых отражаются дифференцированный состав работ по внедрению, подлежащих выполнению в плановом периоде каждой организацией-исполнителем общего плана внедрения разработки.

Под общим планом внедрения инновационных разработок в производство понимается плановый документ, разрабатываемый на соответствующем уровне управления, отражающий совокупность мероприятий, предоставленных в виде взаимосвязанных по исполнителям, срокам и месту интегрированных работ по внедрению, обеспеченных соответствующими натурально-вещественными, трудовыми и финансовыми ресурсами и направленных на достижение конкретно обоснованных, согласованных целей между участниками внедрения.

Общие планы внедрения инновационных разработок в производство составляют с учетом решения следующих задач:

1. Повысить степень обоснования целесообразности внедрения каждой разработки с

точки зрения: максимального удовлетворения их критериям внедрения; ориентации перестройки производства предприятий-изготовителей на выпуск новой продукции, удовлетворяющей максимально широкий круг спроса потребителей; соответствия характера внедряемых разработок направлениям развития научно-технического прогресса в отраслях-изготовителях и потребителях.

2. Максимально охватить и обосновать весь комплекс и структуру работ по внедрению разработок в производство.

3. Обосновать и оптимально распределить материальные, трудовые и финансовые ресурсы, необходимые для выполнения общего плана внедрения по фазам, а также между отдельными программными заданиями исполнителей пропорционально трудоемкости работ, подлежащих выполнению и продолжительности их выполнения.

4. Подобрать коллективы обязательных исполнителей, распределить по каждой фазе внедрения за ними комплексы работ, выделить соответственно ответственных исполнителей и руководителя в целом за выполнение плана.

5. Обеспечить наиболее полный состав мероприятий и рациональные методы выполнения работ по каждой фазе внедрения, с учетом максимального и экономного использования выделенных ресурсов и сокращения сроков внедрения.

Главной задачей планирования процесса внедрения разработок в производство является своевременный и максимально возможный учет в общем плане необходимого перечня и объемов работ по внедрению, оптимальное распределение которых и согласованные действия исполнителей обеспечат непрерывность и максимально возможное сокращение сроков внедрения в пределах выделенных ресурсов, при экономном и максимальном их использовании.

Разрабатываемые общие планы внедрения инновационных разработок в производство должны удовлетворять следующим требованиям:

- в планах внедрения из комплекса мероприятий, необходимых для достижения пофазных и главной целей процесса внедрения, в первую очередь, должны быть выделены те из них, которые требуют согласованных, совместных действий разработчиков, изготовителей и потребителей, которые невозможно или трудно учесть при других методах планирования;

- разрабатываемые мероприятия по внедрению, отраженные в общем плане, должны быть четко ограничены в рамках временных и материально-трудовых ресурсных возможно-

стях исполнителей, а также максимально учитывать последствия их осуществления на изменение показателей деятельности исполнителей планов внедрения, пропорций и связей на каждом уровне управления;

- общие планы внедрения должны быть согласованы с региональными и отраслевыми планами НТП, а программные задания исполнителям увязываться со всеми разделами и показателями планов их текущей и перспективной деятельности. Ресурсы на выполнение работ, отраженных в программе, должны выделяться отдельной строкой (подразделом) в соответствующих разделах планов исполнителей, с указанием источников их предоставления;

- планы внедрения должны разрабатываться с учетом требований ГОСТов, ОСТов и других регламентирующих документов на разработку новых изделий и внедрение их в производство, учитывать нормативные сроки принятия решений на соответствующих уровнях управления;

- цели планов внедрения должны быть согласованы с целями исполнителей как в «горизонтальном», так и в «вертикальном» (по уровням управления) аспектах;

- формы планов внедрения должны быть удобны в пользовании, типовыми в рамках отдельных однородных отраслей.

В соответствии с требованиями, при формировании планов внедрения научно-технических разработок в производство, предлагается учитывать, наряду с основными принципами планирования, следующие принципы программно-целевого метода управления процессом:

1) межведомственный подход к отбору инновационных разработок, подлежащих внедрению, обеспечиваемый объективностью оценки принимаемых решений по фазам внедрения, на соответствующих уровнях управления;

2) подчиненность частных пофазных целей общей цели плана внедрения, а последней – общей цели планов внедрения вышестоящего уровня управления, что означает усиление принципа демократического централизма в управлении процессом внедрения разработок в производство;

3) системный подход к формированию планов внедрения, выражающийся в непосредственном влиянии мероприятий и работ по внедрению на результативность деятельности предыдущих и последующих этапов «жизненного цикла» изделия, а также влияния длительности самого процесса внедрения от своевременности и степени обоснованности принимаемых решений по уровням управления, в соответст-

вии о их компетентностью и правомочием в решении задач по внедрению;

4) комплексный подход при формировании планов внедрения, обеспечивающий учет полного охвата работ и своевременного принятия решений по различным направлениям по внедрению разработок в производство, а также разработку комплекса мероприятий на соответствующих уровнях управления, направленных на пропорциональное развитие факторов и условий, обеспечивающих сокращение затрат и времени внедрения;

5) приоритетность в осуществлении мероприятий, направленных на ликвидацию «узких мест» и мобилизацию резервов по сокращению времени внедрения, первоочередности выделения ресурсов, обеспечивающих их реализацию;

6) непрерывность осуществления процесса внедрения, обеспечивающая устранение необоснованных потерь времени и ресурсов за счет согласованных действий исполнителей планов внедрения; параллельного метода выполнения работ по фазам внедрения; применения типовых процедур в управлении процессом: использования преимуществ унификации, стандартизации элементов разработок и типизации технологических процессов производства, организации производства и труда исполнителей;

7) динамичность и преемственность процесса внедрения, обеспечивающие максимально быструю производственную и психологическую адаптацию исполнителей к новым внедряемым разработкам, использование передового опыта по внедрению и улучшению качества новых изделий;

8) целенаправленность планов внедрения, обеспечивающая максимально своевременное удовлетворение народнохозяйственных потребностей в новых изделиях, снижения издержек процесса, сокращения времени его осуществления;

9) моральная и материальная заинтересованность и ответственность участников внедрения за повышение эффективности выполнения планов внедрения.

Планы внедрения разрабатываются на конкретные инновационные разработки, внедрение в производство которых должно быть обеспечено согласованным взаимодействием исполнителей по стадиям «жизненного цикла» изделия и по уровням управления процессом внедрения. Предметом составления этих планов являются сами процессы внедрения, осуществляемые в пространстве и во времени.

«Дерево целей» разрабатывается на комплекс разработок, основанных на идентичных или одном принципе действия, подлежащих усовершенствованию в будущем, за счет динамичного развития преимуществ данного принципа, через новые, более совершенные модели разработок. Группировка разработок по конструктивно-технологической однородности их исполнения имеет большое значение в практике планирования, т. к. обеспечивает однотипность комплекса решаемых задач по сокращению сроков внедрения. Кроме того, в «дерево целей» указаны комплексы основных целей и задач, сгруппированных по содержанию, а комплекс мероприятий направлен на совершенствование не только факторов, но и комплекса условий, способствующих сокращению затрат и времени внедрения.

«Дерево целей» разрабатывается отраслевыми научно-исследовательскими организациями, ответственными за развитие отраслевой и межотраслевой научно-технической политики в области совершенствования уже эксплуатируемых или создания изделий, основанных на новых технических принципах действия. Эти научно-исследовательские организации должны направлять и контролировать развитие научно-технических принципов (раз-

рабатываемых непосредственно ими или под их методическим руководством другими научно-исследовательскими организациями), лежащих в основе конструктивно-однородных изделий, разрабатываемых различными проектно-конструкторскими организациями при объединениях и предприятиях и других научно-исследовательских организациях независимо от их ведомственной принадлежности. Особенно важно централизованное методическое руководство развитием научно-технического принципа по мере совершенствования модификаций изделий межотраслевого назначения и товаров народного потребления долговременного пользования, обычно разрабатываемых десятками различных мелких и средних КБ, ПКО, деятельность которых обычно не согласована между собой в работах по совершенствованию разработок. Это обстоятельство тормозит широкое использование межотраслевой унификации, стандартизации узлов и деталей, что мешает концентрации производства запасных частей, спецоснастки, инструмента, приспособлений для их производства, совершая удорожание стоимости и увеличивая время внедрения инноваций в производство.

Библиографический список

1. Иванов В. Н., Патрушев В. И. Инновационные социальные технологии государственного и муниципального управления. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2001.
2. Райзберг Б. А. Государственное управление экономическими и социальными процессами : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2006.
3. Родионова Н. В. Государственное и общественное регулирование процессов создания и функционирования технопарка // Инновации. – 2007. – № 10.
4. Управленец-менеджер XXI века. Проект: выявление и развитие управленческих способностей учащихся / под общ. ред. В. Н. Иванова. – М., 2003.
5. Ясин Е. Государство и экономика на этапе модернизации // Вопросы экономики. – 2006. – № 4.

P. P. Meshcheryakov*

**Meshcheryakov Petr, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf_eiu@tolgas.ru*

METHODOLOGICAL ASPECTS OF USING PROGRAM-ORIENTED METHOD OF PLANNING FOR THE IMPLEMENTATION OF INNOVATIONS IN PRODUCTION

Key words: innovations, implementation of innovations in production, introduction of POMP principles, requirements and objectives of implementation planning, increasing scope and speed, introduction programs and tree of objectives.

The article studies methodical approaches and organization of introducing innovations in production, methodological grounds of the application of program-oriented planning of the process, objectives and requirements for planning and principles of working out implementation plans, based on POMP.

© Мещеряков П. П., 2012

УДК 658.5; 658.012.2

Н. А. Несмеянова*

**Несмеянова Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
nat-alexandr@list.ru*

И. И. Можанова*

**Можанова Ирина Ивановна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_fin@tolgas.ru*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: инвестиции, инновационно-инвестиционная привлекательность, инновации, инновационные процессы, инвестиционная политика организации.

В настоящее время задачи по реализации инноваций занимают ведущее место в общей системе факторов, определяющих инвестиционную привлекательность предприятия. Реализация инновационных и инвестиционных проектов повышает эффективность хозяйственной деятельности, качество производимой продукции и ее конкурентоспособность на рынке, вследствие чего происходит усиление инвестиционной привлекательности предприятия. По итогам составления бизнес-плана реализации инноваций уточняются ожидаемые размеры прибыли, дохода предприятия, а также потребности в инвестициях. Составными частями инновационного плана являются научно-технические, технологические и организационно-управленческие нововведения, которые образуют предметно-содержательную составляющую бизнес-плана и реализация которых обеспечивает повышение эффективности хозяйственной деятельности предприятия, качества продукции и ее конкурентоспособности. Благодаря этой деятельности усиливается инвестиционная привлекательность предприятия.

В целях сохранения своих позиций на рынке и завоевания новых предприятия должны реагировать на все изменения рыночной конъюнктуры, приспособившись к тем или иным обстоятельствам. Для повышения конкурентоспособности предприятие осуществляет деятельность по следующим направлениям: повышение качества производимой продукции, производительности труда, оптимизация структуры управления предприятием и производством, организация послепродажного сервиса продукции, внедрение новых технологий. Проведение каждого из этих мероприятий так или иначе связано с внедрением улучшений, доработок, нововведений, то есть с осуществлением инновационной деятельности по всей стоимостной цепочке. Анализ предприятий, успешно ведущих инновационную деятельность, показывает, что побудительным мотивом для разработки инноваций является желание и стремление руководства вести стратегическую деятельность вообще, и инновационную в частности. Другим основным условием для внедрения инноваций является наличие эффективной системы маркетинга, сбыта и сервиса, осуществляющих связь предприятия с конечными потребителями с целью постоянного выявления новых явных и скрытых потребностей покупателей, предъявляемых к ка-

честву производимых товаров и услуг. Это условие особенно важно, так как успех имеют лишь те новшества, которые предоставляют конечному потребителю какие-то новые выгоды. Одним из основных факторов повышения привлекательности предприятия являются инвестиции в реальные и финансовые активы предприятия, которые в итоге обеспечивают конкурентоспособность предприятия и ведут к росту доходности капитала предприятия, следовательно, повышают его стоимость. С другой стороны, принято считать, что основным средством повышения стоимости предприятия являются инновации. Поэтому система формирования инвестиционного бюджета предприятия связана с процессом долгосрочного планирования всей деятельности предприятия, в ходе которого выбирается или корректируется направленная инновационной деятельности, вырабатываются планы финансирования, производства, маркетинговой политики. Такая система принятия инвестиционных решений получила название инновационно-инвестиционной деятельности, индикатором эффективности которой может служить динамика рыночной стоимости предприятия. Эффективная инновационно-инвестиционная деятельность должна включать анализ требований заказчика, появляющихся технологий, конкурентоспособ-

ности, внутреннего потенциала, основных организационных идей, финансовых механизмов. На основе проведенного анализа разрабатывается перечень инновационных мероприятий, которые включают: нововведения, производимые в области выпуска нового конечного продукта (инновации конечного продукта), нововведения в производственных процессах (процессные инновации), нововведения в оперативной среде предприятия (процедурные инновации), нововведения, затрагивающие конечный продукт, технологию и организацию производства, сбыта, послепродажного сервиса (инновации жизненного цикла продукта).

С учетом влияния инноваций на экономический рост и перспективное развитие предприятий в современных условиях представляется необходимым определение инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия как самостоятельной экономической категории, которую мы предлагаем рассматривать как обобщенное представление об экономическом субъекте, отражающее потенциальные возможности повышения его стоимости за счет разработки и эффективного использования в деятельности предприятия новых и усовершенствованных продуктов, услуг, процессов на основе использования всех возможных инвестиционных ресурсов. При этом очевидна взаимосвязь инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия и состояния его инновационной инфраструктуры. Как было отмечено, элементы инновационной инфраструктуры являются основой для экономических показателей, направленных на определение текущего производственно-технологического состояния предприятия и его исходных возможностей эффективного вовлечения инноваций в хозяйственный оборот.

С учетом вышеизложенного считаем, что анализ инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия представляет собой процесс исследования экономической информации с целью:

- анализа инновационно-инфраструктурного состояния предприятия;
- оценки достигнутого уровня инновационно-инвестиционной привлекательности и устойчивости финансового состояния предприятия, оценки изменения этих уровней с учетом инновационных затрат, в сравнении с предыдущим периодом, с бизнес-планом и нормативными значениями под воздействием различных факторов;
- принятия инвесторами обоснованных управленческих решений по финансированию инновационных проектов;

- улучшения инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия.

При этом анализ элементов инновационной инфраструктуры позволяет определить текущее производственно-технологическое состояние предприятия и его исходные инвестиционные возможности эффективного вовлечения инноваций в хозяйственный оборот.

Структура стоимости имущества показывает, с какой степенью рациональности распределены средства между внеоборотными и оборотными активами, в том числе по их основным статьям. Структура средств и источников формирования имущества (собственного и заемного капитала) показывает соотношение между собственными и заемными средствами, возможность капитализации прибыли, степень финансовой независимости предприятия.

Платежеспособность предприятия означает его возможность рассчитаться по взятым обязательствам перед всеми участниками его бизнеса, не нарушая бесперебойного процесса хозяйственной деятельности.

Эффективность использования имущества отражает рациональность использования основных средств, нематериальных активов, производственных запасов и затрат, а также обоснованность отвлечения средств на капитальные вложения и дебиторскую задолженность. Вместе с тем эффективность использования имущества показывает, какую норму прибыли на вложенный капитал получит предприятие и соответственно как высока будет его инвестиционная привлекательность. Рентабельность продукции учитывает, выгодно ли предприятие использует свой производственный потенциал.

Исходя из сущности и целей анализа инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия, можно сделать вывод о том, что его основной задачей является оценка:

- 1) инновационно-инфраструктурного состояния предприятия на основе расчета и анализа группы экономических показателей, характеризующих возможности предприятия в освоении и коммерциализации инноваций;
- 2) имущественного состояния предприятия, структуры его распределения и эффективности использования;
- 3) достаточности собственного и заемного капитала для текущей хозяйственной деятельности, рациональности его использования, а также выбор стратегии для дальнейшего развития предприятия;
- 4) достигнутого уровня в устойчивости финансового состояния предприятия, его финансовой независимости, обеспеченности соб-

ственными оборотными средствами, достаточности основных средств, производственных запасов и незавершенного производства для обеспечения конкурентоспособности и рентабельности выпускаемой продукции с учетом инновационных затрат;

5) платежеспособности предприятия и ликвидности имущества.

Обобщенная система показателей, позволяющая оценить инновационно-инвестиционную привлекательность предприятия, представлена в табл. 1.

Таблица 1

Система показателей оценки инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия

№ п/п	Наименование показателя	Характеристика	Рекомендуемое значение
1	2	3	4
1. Коэффициенты инновационно-инфраструктурного состояния			
1.	Коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью	Определяет наличие у предприятия интеллектуальной собственности и прав на нее в виде патентов на изобретения, промышленные образцы, свидетельств на полезные модели, компьютерных программ, товарных знаков и знаков обслуживания, а также иных аналогичных с перечисленными прав и активов	0,05–0,15
2.	Коэффициент персонала, занятого в НИР и ОКР	Характеризует профессионально-кадровый состав предприятия. Он показывает долю персонала, занимающегося непосредственно разработкой новых продуктов и технологий, производственным и инженерным проектированием, другими видами технологической подготовки производства для выпуска новых продуктов или внедрения новых услуг	0,15–0,25
3.	Коэффициент имущества, предназначенного для НИР и ОКР	Характеризует долю имущества экспериментального и исследовательского назначения, приобретенных машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, в общей стоимости всех производственно-технологических машин и оборудования.	0,20–0,30
4.	Коэффициент освоения новой техники	Отражает способность предприятия к освоению нового оборудования и новейших производственно-технологических линий	0,30–0,40
5.	Коэффициент внедрения новой продукции	Характеризует способность предприятия к внедрению инновационной или подвергшейся технологическим изменениям продукции	0,40–0,50
6.	Коэффициент инновационного роста	Характеризует устойчивость технологического роста и производственного развития, показывает долю средств, выделяемых предприятием на собственные и совместные исследования по разработке новых технологий, на целенаправленный прием (перевод) на работу высококвалифицированных специалистов, обучение и подготовку персонала, связанного с инновациями, хозяйственные договоры по проведению маркетинговых исследований	0,50–0,60
2. Коэффициенты ликвидности			
7.	Коэффициент текущей ликвидности	Характеризует степень, в которой текущие активы покрывают текущие обязательства, то есть размер гарантии, обеспечиваемой оборотными активами	2,0–3,5
8.	Коэффициент быстрой ликвидности	Показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена за счет денежных средств, средств краткосрочных ценных бумаг, а также поступлений по расчетам	0,7–0,8
9.	Коэффициент абсолютной ликвидности	Показывает, какую часть текущей краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	0,1–0,7
3. Коэффициенты финансовой устойчивости			
10.	Коэффициент концентрации собственного капитала	Характеризует степень финансовой независимости от внешнего капитала, а также долю владельцев предприятия в общей сумме средств, вложенных в него	> 0,5
11.	Коэффициент заемного капитала	Характеризует долю заемных средств в общей сумме источников средств предприятия	> 0,5

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
12.	Коэффициент маневренности собственного капитала	Определяет, какая часть собственного капитала используется для вложения в оборотные средства, а какая часть капитализирована	
13.	Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	Характеризует зависимость предприятия от внешних инвесторов	
14.	Коэффициент финансового риска	Показывает, сколько заемных средств предприятие привлекло на 1 руб. вложенных в активы собственных средств	Меньше 1
15.	Индекс постоянного актива	Характеризует долю основного капитала в собственном капитале предприятия	
16.	Коэффициент финансовой устойчивости	Показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников	$\geq 0,6$
17.	Коэффициент накопленной амортизации	Отражает интенсивность использования средств для обновления основного капитала	Равен нормативной величине производственных запасов
18.	Коэффициент соотношения реальной стоимости основных средств и имущества	Показывает эффективность использования средств для предпринимательской деятельности	
4. Коэффициенты деловой активности			
19.	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Показывает долю выручки, приходящуюся на 1 руб. дебиторской задолженности	
20.	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Показывает возможности предприятия по погашению кредиторской задолженности, а также себестоимость реализованной продукции, приходящуюся на 1 руб. кредиторской задолженности	
21.	Коэффициент оборачиваемости производственных запасов	Показывает величину себестоимости реализованной продукции в расчете на 1 руб. производственных запасов и период отвлечения средств предприятия в форме запасов	
22.	Коэффициент закрепления оборотных активов	Определяет величину оборотных средств, необходимых для получения 1 руб. выручки – нетто	
23.	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	Показывает, сколько выручки – нетто содержится в 1 руб. собственного капитала и каков период его обращения	
5. Коэффициенты рентабельности			
24.	Рентабельность активов	Показывает эффективность использования всего имущества предприятия	
25.	Рентабельность продаж	Показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции	
26.	Рентабельность продукции	Характеризует эффективность основной деятельности предприятия по производству и реализации продукции	
27.	Рентабельность собственного капитала	Определяет эффективность использования собственного капитала предприятия; динамика показателя оказывает влияние на уровень котировки акций предприятия	

Анализ инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия целесообразно, на наш взгляд, проводить в следующей последовательности.

На начальном этапе оценивается состояние и развитие инновационной инфраструктуры предприятия и определяются способность предприятия к разработке новых или улучшающих инноваций и их коммерциализации.

На втором этапе осуществляется анализ структуры стоимости имущества и средств, вложенных в него. Прежде всего обращается внимание на рациональность распределения имущества между основными средствами, производственными запасами и затратами, дебиторской задолженностью и прочими видами имущества. Одновременно с этим дается оцен-

ка роли собственного капитала в формировании имущества предприятия и его взаимосвязь с чистыми активами.

На третьем этапе анализируются состав, структура и стоимость имущества с позиций его ликвидности. Одновременно оценивается влияние структуры капитала во взаимосвязи со структурой имущества на платежеспособность предприятия. После этого выявляется влияние основных факторов на изменение ликвидности имущества предприятия и его платежеспособность.

На четвертом этапе определяется степень финансовой устойчивости предприятия по таким критериям, как его обеспеченность собственными оборотными средствами, финансовая независимость, рациональность использования

чистой прибыли и амортизации с учетом затрат на осуществление инноваций.

Исчисляется уровень обеспеченности собственным капиталом основных, оборотных средств и нематериальных активов.

На пятом этапе оценивается эффективность использования имущества предприятия, рентабельность и конкурентоспособность выпускаемой продукции.

На заключительном этапе анализа обосновывается целесообразность разработки и реализации управленческих решений, направленных

на обеспечение его инновационно-инвестиционной привлекательности [2].

В литературе отмечается, что каждое предприятие обладает уникальным набором процессов для создания стоимости для потребителей и достижения финансовых целей. Однако существует общая модель создания стоимости предприятия, которая включает три основных бизнес-процесса (рис. 1) [4]:

- инновационный процесс;
- операционный процесс;
- послепродажное обслуживание.

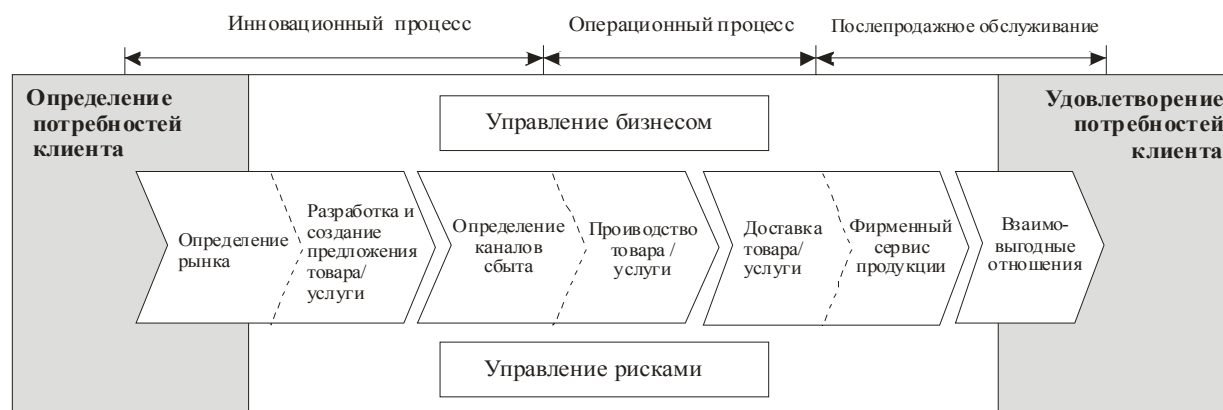


Рис. 1. Модель стоимостной цепочки внутренних бизнес-процессов предприятия

Инновационный процесс состоит в изучении предприятием потребностей клиентов с последующей разработкой таких продуктов, товаров, работ и услуг, которые удовлетворили бы эти потребности. Операционный процесс – это производство и реализация продукции и услуг потребителю. Как правило, этот процесс рассматривается как центральная система в деятельности предприятия. До сих пор высокоэффективный операционный процесс и снижение издержек производства и реализации продукции и услуг остаются важными целями любой компании.

Однако этот фактор только один и, возможно, не самый главный во всей внутренней стоимостной цепочке в достижении целей деятельности предприятия. Третий компонент – обслуживание потребителя после продажи продукта или услуги. Например, компании, продающие сложное оборудование, предлагают специальные обучающие программы, помогающие потребителям научиться более эффективно использовать возможности этого оборудования. Такие мероприятия повышают ценность предложения товаров и услуг целевому потребителю.

Как уже было отмечено, чаще всего в практике российских предприятий процессы исследования и развития рассматриваются как

второстепенные элементы создания стоимости. Однако инновационный процесс – один из самых важных внутренних процессов предприятия. Для большого числа современных зарубежных компаний эффективные и своевременные инновации во много раз важнее, чем отлично организованный повседневный операционный процесс, который в литературе традиционно считается центральным в деятельности компании. Относительное превосходство по значимости инноваций над операциями особенно заметно в компаниях с долгим циклом разработки и развития. Но как только продукт достигает стадии промышленного производства, валовая прибыль может оказаться очень высокой. Возможности значительного снижения затрат, которые в основном производят на стадии исследования и развития, могут быть ограничены. Важность инновационного процесса заставляет исследователей определить его таким образом, что он оказался неотъемлемой составляющей внутренних процессов предприятия [4].

Инновационный процесс можно представить как длинную волну создания стоимости, в которой компания сначала определяет и изучает новые рынки, новых потребителей и их настоящие и скрытые потребности. Потом начинается разработка и развитие новых товаров

и услуг, которые позволят завоевать рынок и клиентов и удовлетворить их потребности. Операционный же процесс, наоборот, представляет собой короткую волну создания стоимости, когда компании поставляют уже существующий продукт или услугу существующему клиенту. Инновационный процесс состоит из двух элементов. Во-первых, это определение размера рынка, типа потребительских предпочтений, а также предварительных цен на новые товары и услуги. Поскольку компания организует свою деятельность в соответствии с конкретными нуждами потребителей, получение адекватной и точной информации о размерах рынка и предпочтениях потребителя становится жизненно важной задачей. Помимо этого особое значение приобретает анализ перспектив и новых рынков для новых товаров и услуг, которые компания готова поставлять. Хамел и Прахалад считают, что компания должна не просто удовлетворять потребности, но удивлять потребителя, имея готовые ответы на вопросы: что будет представлять для клиента наибольшую ценность завтра? Каким образом, используя инновации, можно опередить конкурентов в предоставлении потребителю таких товаров и услуг? Показателями такого анализа могут быть число разработанных совершенно новых товаров и услуг, успех в развитии специфических товаров и услуг для целевых потребительских групп или просто подготовка маркетингового исследования будущих предпочтений клиентов. Информация о рынках и потребителях представляет собой основу для разработки и развития проектов, то есть для второго этапа инновационного процесса. Специальная группа по НИОКР проводит глубокое научное исследование совершенно новых товаров и услуг, создающих потребительскую ценность, осуществляет прикладное исследование возможности применения уже имеющихся технологических процессов для производства товаров и услуг следующего поколения, целенаправленно развивает новые товары и услуги для продвижения их на рынок.

Таким образом, инновационные процессы являются для многих современных компаний более мощными стимулами для достижения финансового успеха, чем краткосрочный операционный цикл. Для таких предприятий способность успешно управлять процессами развития новых продуктов или развивать возможности завоевания новых категорий клиентов может оказаться значительно более важной для будущего успеха, чем эффективное

управление настоящим операционным процессом.

Операционный процесс начинается с получения заказа от потребителя на продукт и услуги и заканчивается их реализацией. Главное в этом процессе – эффективная, бесперебойная и своевременная реализация имеющихся продуктов и услуг существующему потребителю. Тенденция операционного процесса к повторению типа операций делает возможным применение научных методик управления для контроля и совершенствования этапов получения заказа, его обработки, производства и доставки товара или услуги потребителю. Традиционно операционные процессы контролируются финансовыми показателями: нормативными издержками, бюджетом и анализом отклонений. Сегодня в практике зарубежных компаний ведется полный документальный статистический учет недостатков, которые возникают при использовании традиционных, базирующихся на учете издержек финансовых показателей в краткосрочных операционных циклах в современных рыночных условиях, ориентированных на запросы потребителей и высокое качество поставляемой продукции. В последние годы возрастает влияние практики управления на основе качества, что ведет к замене традиционных показателей деятельности предприятий на параметры, связанные с качеством и временными циклами. В дополнение можно рассматривать и другие характеристики операционного процесса, например гибкость или специфические свойства товара или услуги, создающие дополнительную потребительскую ценность. Так, компания может предложить уникальный продукт или услугу, которые позволят ей получить большую прибыль в целевом сегменте рынка. Факторы формирования сервиса как последней стадии внутренней стоимостной цепочки, которая включает гарантийное и ремонтное обслуживание, возврат, а также платежи по кредитным картам, будут рассмотрены далее.

Инвесторов, представляющих интересы капитала, интересует прежде всего степень выгоды инвестиций в предприятие, осуществляющее инновационные разработки и внедряющее их в свою деятельность, и потенциальный риск потери вложенных средств. Чем устойчивее финансовое положение предприятия, тем менее рискованны и более выгодны вложения в него. Из чего следует, что экономические интересы инвесторов лежат в области оценки риска и доходности инновационных проектов, а также способности предприятия генерировать прибыль и выплачивать дивиден-

ды. При этом реализация инноваций позволяет повысить технико-экономический уровень производства и финансовую устойчивость предприятия. В этом случае уже существующие инвесторы могут вложить в него дополнительные средства. Следовательно, именно способность к разработке и реализации эффективных инновационно-инвестиционных проектов в большой степени обеспечивает возможность дополнительного привлечения инвестиций в развитие предприятия.

При разработке перспективных планов развития предприятие анализирует и определяет в первую очередь свои стратегические ориентиры на рынке. Затем эти общие долгосрочные направления конкретизируются и реализуются в форме различных стратегических программ и проектов по функциям и процессам.

В настоящее время конкурентоспособность предприятия все больше определяется той долей продукции, которая содержит прогрессивные знания, современные решения, новейшие технологии. Как отмечают исследователи, инновации все больше определяют генеральную миссию перспективного развития предприятия. Всеобъемлющее влияние инноваций на экономический результат деятельности вынуждает предприятия интегрировать инновационную стратегию с общей корпоративной, что приводит, на наш взгляд, к повышению роли инновационной деятельности в общей системе управления предприятием и способствует тому, что инновационное развитие становится общей стратегической целью предприятия в целом и перестает быть частной задачей отдельного производственно-хозяйственного подразделения, входящего в состав данного предприятия.

В новых условиях проблема повышения эффективности инновационной деятельности требует новых подходов, а наиболее значимый из них – учет тесной взаимосвязи инновационных и инвестиционных процессов. Как отмечено, существенные инновации немислимы сегодня без крупных инвестиций, а высокоэффективные инвестиции – без инноваций. Практически любое более или менее серьезное новшество не может быть внедрено в одной изолированной подсистеме, для успешной его реализации требуется взаимодействие большинства других подсистем организационно-экономического процесса. Например, внедрение нового продукта, как правило, требует изменения технологии и организации производства, применения новых знаний и компетенций, новых систем стимулирования труда и других кардинальных нововведений. Все это

требует инвестиций по всей цепочке нововведений. Управление инновациями, так же как управление инвестициями, должно распространяться на все этапы жизненного цикла продукции.

Таким образом, стратегию инновационного развития мы будем рассматривать как генеральный план мероприятий в сфере инновационно-инвестиционной деятельности предприятия, определяющий ее приоритеты и направления. Соединение в стратегии системы целей и путей их достижения определяет границы возможной инвестиционно-инновационной активности предприятия и соответствующих управленческих решений в предстоящем периоде. Разработка и формирование стратегии инновационного развития – важнейшая составная часть общей системы долгосрочного выбора предприятия, представляющая собой довольно сложный, разносторонний и широкомасштабный процесс, требующий высокой квалификации исполнителей и учитывающий:

- изменение корпоративной стратегии развития в направлении установления тесной взаимосвязи инвестирования, планирования, инноваций и управления стоимостью нематериальных активов. Поэтому стратегия должна быть ориентирована прежде всего на реализацию стратегических целей инновационного развития предприятия;

- рассмотрение предприятия как открытой системы, способной к самоорганизации и саморазвитию. При разработке стратегии инновационного развития предприятие рассматривается как определенная система, полностью открытая для активного взаимодействия с факторами внешней инновационной и инвестиционной среды;

- учет основных планов производственно-операционной деятельности предприятия. Являясь неотъемлемой частью общей стратегии, стратегия инновационного развития должна согласовываться с ней по стратегическим целям и этапам реализации, в частности, со стратегическими целями и направлениями операционной деятельности предприятия; при этом рассматривается как один из главных факторов обеспечения эффективной деятельности предприятия.

Кроме того, следует учитывать, что каждой стадии жизненного цикла предприятия соответствуют характерные уровни инвестиционной и инновационной активности, направления, пропорции. В соответствии с ними инвестиции распределяются по отдельным направлениям и формам деятельности посредст-

вом формирования инновационно-инвестиционной политики предприятия.

Учитывая вышеизложенное, предлагаем рассматривать инновационно-инвестиционную политику предприятия как общее руководство по выбору наиболее эффективных направлений инновационного развития через формирование и использование всех возможных инвестиционных и инновационно-инфраструктурных ресурсов предприятия для достижения поставленных целей и реализации общей стратегии на более высоком уровне управления.

Основными факторами, воздействующими на содержание инновационно-инвестиционной политики предприятия, на наш взгляд, являются:

1) производственные факторы, которые характеризуются состоянием технической базы и уровнем технологического развития хозяйствующего субъекта. Мощность предприятия, наличие необходимой производственной инфраструктуры, изношенность оборудования и потенциальные возможности для изготовления качественной высококонкурентной продукции определяют величину капиталовложений в немонетарные активы компании.

2) маркетинговые условия, при рассмотрении которых необходимо учесть особенности ценообразования, возможности сбыта нового товара, влияние инвестиций на рыночную долю фирмы и поведение конкурентов, жизненный цикл продукта, необходимость инновационной деятельности, интенсивность рекламной кампании и эффективные объемы производства. Это далеко не полный перечень вопросов, на которые необходимо получить четкие ответы перед тем, как принять обоснованное инвестиционное решение.

3) финансовое положение предприятия, а именно величина собственных внутренних средств финансирования (нераспределенной прибыли и амортизации) и достаточная привлекательность для использования внешних источников инвестиционного капитала (за счет эмиссии акций и облигаций, привлечения кредитов банков и займов сторонних организаций) формируют базовые требования к величине проектных дисконтных ставок, структуре капитала, максимально приемлемому уровню риска и рентабельности.

4) колебания валютного рынка, среднеотраслевой уровень доходности, величина инфляции и процентных ставок, законодательные изменения и экономическая политика Правительства определяют уровень макроэкономического воздействия на содержание инновационно-инвестиционной политики конкретного хозяйствующего субъекта.

5) человеческие факторы (укомплектованность персоналом, его профессиональный и квалификационный уровень, взаимодействие с профсоюзами, способность менеджеров различного уровня управления справляться с поставленными задачами, влияние инвестиций на высвобождение рабочей силы, социально-бытовые условия, безопасность труда и пр.) могут формировать потребность в корректировке отдельных направлений инновационно-инвестиционной политики [1].

Очевидно, что процесс принятия инновационных и инвестиционных решений направлен на достижение определенных целей, относительно которых оценивается эффективность деятельности предприятия, в том числе инновационно-инвестиционной. Поэтому формирование инновационно-инвестиционной политики предприятия должно начинаться с целеполагания, то есть с четкой формулировки целей и задач. Практика показывает, что далеко не все компании пытаются четко формулировать свои цели и часто от этого теряют свои позиции. Правильно сформулированные цели инновационно-инвестиционной политики должны удовлетворять ряду требований, а именно:

1) соответствие главной цели предприятия – вся совокупность целей деятельности предприятия должна быть подчинена реализации главной цели, например повышению капитализации предприятия, и вся система конкретных целей инновационно-инвестиционной деятельности формируется в поддержку этой главной цели;

2) ориентация на высокий результат, то есть любая поставленная цель должна стимулировать менеджеров обеспечивать наиболее полное достижение инновационно-инвестиционного потенциала предприятия для достижения этих целей;

3) измеримость – каждая из инвестиционных целей должна быть сформулирована таким образом, чтобы ее можно было количественно измерить или объективно оценить ее достижение;

4) ясность и четкость – каждая цель должна быть четко сформулирована, то есть ее трактовка не должна вызывать сомнений у менеджеров, связанных с ее реализацией;

5) взаимосвязанность – по возможности необходимо определить всю систему взаимосвязей и взаимозависимости отдельных целей инновационной и инвестиционной деятельности;

6) обоснованность – в процессе формирования целей инновационно-инвестиционной политики должны быть учтены объективные экономические законы, использован современ-

ный методологический аппарат реальной оценки отдельных параметров инновационной и инвестиционной деятельности;

7) гибкость – данное требование определяет возможность корректировки отдельных целей под воздействием изменения факторов внешней и внутренней среды [5].

Все это в комплексе обеспечивает ясность понимания, создает четкую базу для оперативного контроля и последующей оценки уровня эффективности управленческих решений. Разброс жизненно важных для коммерческой организации интересов достаточно велик, и существует реальная опасность распыления усилий при формировании целевых установок на будущее. Кроме того, в ходе разработки инновационно-инвестиционной политики должны быть установлены приоритеты в достижении поставленных целей. В связи с этим считаем возможным при формировании инновационно-инвестиционной политики организации объединять различные цели в группы по соответствующим однородным признакам:

- повышение эффективности финансово-инвестиционной деятельности, представленной показателями чистой текущей стоимости, нормы доходности, размера дивидендов на акцию, рентабельности собственного капитала – одна из важнейших целей и безусловное требование собственников компании;

- обеспечение экономического роста в результате проведения инновационно-инвестиционных мероприятий, характеризующегося изменением доли рынка, объема продаж, величины чистых активов компании, числа торговых представительств и сервисных центров;

- регулирование производственно-экономического потенциала предполагает за счет инноваций и инвестиций осуществлять изменение в величине основных фондов, производственных площадей, оборотных средств, в численности персонала (в том числе в их профессиональном и квалификационном составе), структуре капитала и пр.;

- улучшение качества продукции, являющегося одной из приоритетных целей деятельности. Замена отдельных видов оборудования и (или) технологии в целом может создать условия, необходимые для производства высококачественной продукции, изменения ассортимента и улучшения ее функциональных параметров на основе внедрения инноваций;

- развитие инновационной деятельности, включающей установки по разработке новой продукции, совершенствованию ранее выпускаемых изделий, изучению рынка и развитию сбытовой, сервисной и рекламной деятельности.

- обеспечение экологических требований (процент снижения выброса вредных компонентов в окружающую среду) и безопасности условий труда;

- развитие социально-бытовой сферы предполагает строительство больниц, детских садов, столовых, приобретение основных фондов эстетического и культурного назначения [3].

Практика зарубежных исследований политики высокодоходных компаний в области привлечения инвестиций выделяет несколько типов вложений, реализация которых может в большей или меньшей степени усилить конкурентные позиции компании и обеспечить получение стабильно высокой рентабельности. С учетом адаптации к условиям российской экономики эти инвестиции можно разделить на следующие основные группы:

- 1) инвестиции в создание преимуществ за счет изменений в масштабах деятельности и дифференциации производства;

- 2) инвестиции, способствующие выделению собственной продукции среди аналогичной продукции, выпускаемой предприятиями-конкурентами;

- 3) инвестиции, создающие преимущества за счет снижения затратоемкости выпускаемой продукции;

- 4) инвестиции, улучшающие распространение продукции;

- 5) инвестиции, связанные с преимуществами в использовании государственной политики в сфере экономического регулирования.

С позиции долгосрочной перспективы для предприятий, финансовая устойчивость которых в огромной степени зависит от объемов реализации производимой продукции, целесообразно осуществление инвестиций второй группы. Уровень сбыта, в свою очередь, зависит от того, насколько привлекательными для покупателей являются качественные и функциональные ее характеристики. Бесспорным является тот факт, что создание репутации изготовителя качественной технически более совершенной продукции позволяет продавать продукцию в больших объемах и (или) по более высоким ценам. Создание и сохранение этого нематериального актива требует чрезвычайно высоких вложений в рекламу, маркетинговые услуги, а главное – сервисное обслуживание после продажи товара. Появление новых сегментов рынка является еще одной возможностью получения конкурентного преимущества. Однако при всем многообразии путей сохранения конкурентоспособности компании необходимо помнить о соответствии реального качества продукта рекламируемым

его характеристикам, поскольку в противном случае можно легко потерять достигнутые позиции на рынке.

Практика показывает, что еще одним важнейшим элементом инновационно-инвестиционной политики предприятия являются детализированные направления инвестирования. Аналитическое обоснование ориентиров обеспечивает выделение схожих по однородным признакам групп капиталовложений, которые целесообразно объединять по следующим разделам: виды воспроизводства основных фондов, состав ОФ, отношение к основной деятельности, технологическая структура, объекты инвестирования, временной горизонт инвестирования, географические и операционные сегменты, инновационный характер вложений. При этом важным этапом в разработке инно-

вационно-инвестиционной политики предприятия является, на наш взгляд, анализ приемлемых условий инвестирования, когда предприятие должно оценить для себя наиболее приемлемые значения финансовых показателей, используемых в качестве основных ориентиров в процессе реализации принятой стратегии развития. Считаем, что данный раздел инновационно-инвестиционной политики компании может содержать следующий примерный перечень финансовых показателей: рискovanность инвестиций: коэффициент вариации и β -коэффициент; уровень доходности; срок окупаемости; структура средств финансирования; качество чистых денежных поступлений по проекту, перспективность инновации на рынке, возможности ее реализации на предприятии (табл. 2).

Таблица 2

Анализ ориентиров: обоснование приемлемых условий инвестирования

1. Рискovanность инвестиций	2. Уровень рентабельности (доходности) вложений	4. Структура средств финансирования
1.1. По степени проектного риска: безрисковые проекты ($CV \approx 0$) ¹ низкорискованные проекты ($0 < CV < 0,1$) среднерискованные проекты ($0,1 \leq CV \leq 0,25$) высокорискованные проекты ($CV > 0,25$) 1.2. По степени систематического риска (SR): низкорискованные проекты ($\beta < 1,0$) ²	нерентабельные проекты ($\mu \leq 0$) ³ низкорентабельные проекты ($0 < \mu \leq 0,1$) проекты со средним уровнем рентабельности ($0,1 < \mu < 0,3$) высокорентабельные проекты ($\mu \geq 0,3$) проекты с нормативной рентабельностью ($\mu > \mu_n$)	финансирование проектов полностью за счет собственного капитала ($FI = 0$) ⁵ проекты с незначительной долей заемного капитала ($0 < FI \leq 0,5$) проекты с умеренной структурой инвестированного капитала ($0,5 < FI \leq 1,0$) проекты с высокой степенью финансового риска ($FI > 1,0$)
проекты со среднерыночной чувствительностью к воздействию SR ($\beta \approx 1,0$) высокорискованные проекты ($\beta > 1,0$) проекты с нормативной чувствительностью к воздействию $SR(\beta < \beta_n)$	3. Срок окупаемости не окупаемые инвестиционные проекты (IIP) окупаемость в краткосрочном периоде (до 1 года) проекты с окупаемостью до 5 лет проекты с окупаемостью в долгосрочной перспективе (свыше 5 лет) проекты с нормативным сроком окупаемости ($PB < PB_n$) ⁴	5. Денежный поток ИП неденежные результаты реализации ИП ($CF = 0$) ⁶ проекты с преобладанием оттока денежных средств ($CF \leq 0$) проекты с положительным денежным потоком ($CF > 0$) получение денежных средств преимущественно в первой половине срока реализации ИП
6. Перспективность инновации на рынке: $(P_O, P_P, T_P, P_{II}, C_P)^7 \rightarrow \max$	7. Возможности реализации инновации на предприятии $\sum_{t=0}^T Z_{III}^8 < 0,7 K_{III}^9$	

¹ Коэффициент вариации, выбранный в качестве обобщающего показателя проектного риска (CV).
² Прогнозируемая и нормативная чувствительность ИП к воздействию систематического риска выражается через величину β -коэффициента (соответственно P и β_n).
³ Планируемое и нормативное значение показателя проектной рентабельности (соответственно μ и μ_n).
⁴ Планируемая и нормативная величина срока окупаемости инвестиционного проекта (соответственно PB и PB_n).
⁵ Соотношение заемных и собственных средств финансирования выражено через показатель финансового рычага (FI).
⁶ Денежный поток инвестиционного проекта (CF).
⁷ $P_O, P_P, T_P, P_{II}, C_P$ – соответственно: правовая охрана новых технологий, объем рынка, темпы роста рынка, потенциал продукции, охват сегментов рынка.
⁸ Z_{III} – совокупные экономические возможности предприятия по реализации инновационно-инвестиционных проектов.
⁹ K_{III} – собственные средства предприятия.

По каждому из этих показателей менеджеры предприятия устанавливают приемлемые границы значений, по которым проекты разде-

ляют на подходящие и неподходящие варианты. Очевидно, что определение условий, необходимых для первоначального отбора проек-

тов в программу инвестиций, позволят предприятию сократить расходы по оценке заведомо неподходящих вариантов вложения средств.

Основные положения, учитываемые при разработке инвестиционно-инновационной политики предприятия, изложены в Методических рекомендациях по формированию инвестиционной политики предприятия:

- текущее финансовое состояние предприятия и прогноз его изменения;
- технический уровень производства, наличие незавершенного строительства и неустановленного (неиспользуемого) оборудования;
- уровень самофинансирования, возможность и целесообразность привлечения и использования заемных средств с учетом требований к структуре капитала;
- финансовые условия инвестирования на рынке капитала;
- льготы при осуществлении инновационной и инвестиционной деятельности;
- условия страхования и обеспечение надежности вложений;
- утвержденная на предприятии учетная, налоговая и кредитная политика.

С учетом существующей практики и выделенных аспектов инновационного характера развития предлагаем формирование инновационно-инвестиционной политики осуществлять на основе следующих принципов:

- сотрудничество всех участников инновационно-инвестиционного процесса;
- достижение баланса интересов всех участников;
- развитие инновационно-инвестиционных процессов на предприятии на основе процессного и программного (проектного) подходов;
- формирование и поддержка инновационно-инвестиционных процессов с учетом экономической и социальной целесообразности;
- открытость и доступность информации для всех участников инновационно-инвестиционного процесса;
- прозрачность указанных процессов;
- компетенция руководства предприятия в принятии инновационных и инвестиционных решений.

По нашему мнению, целесообразно также включить в этот перечень следующие важные принципы – согласованность и приоритетность поставленных целей и установленных ориентиров. Реализация принципа согласованности предполагает прямую зависимость основных положений инновационно-инвестиционной политики от содержания основных стратегий и состояния внешних и внутренних факторов, воздействующих на хозяйствующий субъект.

В свою очередь инвестиционно-инновационная политика не должна противоречить концептуальным положениям основных функциональных стратегий организации (маркетинга, производства и др.). Придание большего веса отдельным направлениям инвестирования позволяет соблюдать принцип приоритетности поставленных целей и установленных ориентиров. Это в значительной степени облегчает процедуру последующего отбора наиболее приемлемых вариантов вложений в условиях ограниченности средств финансирования.

Составной частью инновационно-инвестиционной политики является стратегия формирования и использования инвестиционных ресурсов, разработка которой обеспечивает финансирование инновационно-инвестиционной деятельности в необходимых и достаточных объемах. Прогнозирование потребности в общем объеме инвестиционных ресурсов заключается в определении необходимого объема финансовых средств для реализации инновационно-инвестиционных проектов. В процессе изучения возможностей формирования этих ресурсов рассматривается все многообразие возможных источников. Определение методов финансирования инвестиционных программ развития позволяет рассчитать пропорции источников инвестиционных ресурсов.

Считаем, что процесс формирования инновационно-инвестиционной политики организации должен охватывать следующие этапы:

1. Анализ состояния инновационного и инвестиционного процессов в предшествующих периодах и выработка рекомендаций.
2. Разработка конкурентного поведения в предстоящем периоде с учетом тесной взаимосвязи инвестиционных и инновационных процессов, постановка целей и задач и их соотношение их с планами развития компании.
3. Определение экономической эффективности, отбор и формирование портфеля инновационно-инвестиционных проектов.
4. Определение необходимого объема инвестиционных ресурсов и оптимизация их структуры.
5. Определение принципов и критериев формирования инвестиционной программы
6. Обеспечение путей повышения эффективности реализации программы на основе анализа и контроля поставленных и достигнутых целей развития, выявление отклонений.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы. Перемещение инновационной стратегии с функционального на корпоративный уровень и

интеграция стратегического и инновационного управления позволит повысить эффективность вовлечения инноваций в деятельность организации и создать на этой основе долгосрочные преимущества конкурентоспособности компании. Учитывая очевидную взаимосвязь и взаимозависимость инновационной и инвестиционной деятельности предприятия (инновации, с одной стороны, требуют высоких инвестиционных затрат, с другой – являются источником инвестиций), мы предлагаем планирование и управление инновационно-инвестиционных процессов рассматривать в рамках формируемой стратегии, инструментом реализации которой будет выступать инновационно-инвестиционная политика, определяемая нами как общее руководство по выбору наиболее эф-

фективных направлений инновационного развития через формирование и использование всех возможных инвестиционных и инновационно-инфраструктурных ресурсов предприятия для достижения поставленных целей и реализации общей стратегии на более высоком уровне управления. Формирование инновационно-инвестиционной политики опирается на общую стратегию предприятия с учетом инновационного характера развития предприятия, и имеет в итоге создание долгосрочной программы развития, направленной на достижение эффективного развития предприятия. Формирование инновационно-инвестиционной политики позволит повысить эффективность выбора и стратегических направлений деятельности исследуемого предприятия.

Библиографический список

1. Анискин Ю. П. Управление инвестиционной активностью / Ю. П. Анискин, А. Ю. Бударов, А. И. Попов, В. В. Привалов ; под ред. Ю. П. Анискина. – М. : ИКФ Омега-Л, 2002. – 272 с.
2. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия : учеб. пособие / Э. И. Крылов, В. М. Власова, М. Г. Егорова и др. – М. : Финансы и статистика, 2003.
3. Емельянов С. В. США: государственная политика стабилизации инновационной конкурентоспособности производителей // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 3. – С. 73–87.
4. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей : пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 512 с.
5. Кузнецова М. А. Управление инвестиционной привлекательностью предприятий научно-промышленного комплекса. – М. : Эдиториал Урсс, 2010. – 208 с.

*N. A. Nesmeyanova**

**Nesmeyanova Natalya, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
nat-alexandr@list.ru*

*I. I. Mozhanova**

**Mozhanova Irina, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_fin@tolgas.ru*

MODERN APPROACHES TO THE INNOVATIVE COMPONENT OF COMPANIES' INVESTMENT POLICY

Key words: investment, innovation and investment attractiveness, innovation, innovative processes, investment policy of the company.

At present, implementing innovations is among the priorities in the general system of factors that determine the investment attractiveness of the company. Realization of innovative and investment projects increases the efficiency of economic activity, quality of products and competitiveness in the market, which results in strengthening of investment attractiveness of the company. Based on the developed business plan for the implementation of innovations, expected profit, company's income and the necessary investment are determined. The components of the innovative plan are scientific, technical, technological, organizational and managerial innovations that form the core of a business plan and the implementation of which enhances business efficiency, product quality and competitiveness. These measures contribute to increasing the investment attractiveness of the company.

УДК 339.137.2

Т. А. Пантелеева***Пантелеева Татьяна Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

kaf_eiu@tolgas.ru

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ, ЕГО ФОРМИРУЮЩИЕ

Ключевые слова: конкурентоспособность, продукция, организационно-экономическое обеспечение, факторы, показатели оценки.

Рассматривается рыночный подход к проблемам конкурентоспособности продукции, акцентирующий внимание на уровне организационно-экономического обеспечения конкурентоспособности предприятия. Получил развитие инструментарий исследования организационно-экономического обеспечения конкурентоспособности продукции, систематизированы и исследованы основные структурные элементы организационно-экономического обеспечения конкурентоспособности продукции.

В современных условиях предприятия в большей или меньшей степени сталкиваются с такой проблемой, как конкуренция, особенно в условия нестабильного развития экономики, поэтому чтобы выжить в таких условиях, а также развиваться, необходимо анализировать сложившееся положение на рынке, сравнивать с конкурентами все факторы организационно-экономического обеспечения, а также прини-

мать решения о проведении мероприятий по повышению уровня конкурентоспособности.

В литературе, посвященной проблеме конкурентоспособности, выделяют различные подходы к определению конкуренции продукции предприятия.

Систематизируем определения конкурентоспособности продукции, данные различными авторами в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ определений конкурентоспособности продукции

№ п/п	Автор, источник	Определение конкурентоспособности продукции	Комментарии
1	2	3	4
1	Лифиц И. М. [7]	Конкурентоспособность продукции – способность продукции отвечать требованиям данного рынка в рассмотренный период	Автор трактует понятие конкурентоспособности продукции как способность продукции отвечать требованиям рынка
2	Гельвановский М. И. [4]	Конкурентоспособность продукции – обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования	В основу данного определения вложена категория – превосходство над другими по определенным параметрам
3	Петухов Р. М. [6]	Конкурентоспособность продукции – способность товара противостоять на рынке другому товару или другим товарам того же или аналогичного назначения	В контексте данного определения вложена борьба за потребителя
4	Юданов А. Ю. [10]	Конкурентоспособность продукции – степень притягательности данного продукта для совершающего реальную покупку потребителя	В данном определении делается акцент на свойства товара и его привлекательность для потребителя
5	Большой экономический словарь [4]	Конкурентоспособность продукции – способность продукции отвечать требованиям рынка данного вида продукции	Согласно данному определению, продукция является конкурентоспособной, если она отвечает всем требованиям рынка, и способна удовлетворить запросы потребителя
6	Гарбацевич С. Л. [1]	Конкурентоспособность продукции определяется ее конкурентным преимуществом на внутреннем и внешнем рынках, что достигается на основе сочетания эффективного использования всех ресурсов с обеспечением относительно низких цен и высокого качества товара	В данном определении не учтено то, что конкурентные преимущества могут предполагать и более высокие цены продукции, которые оправдываются предоставлением больших выгод

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
7	Завьялов П. С. [3]	Конкурентоспособность продукции – комплекс потребительских и стоимостных (ценовых) характеристик товара, определяющих его успех на конкурентном рынке	Важность данного определения состоит в обособлении относительного характера конкурентоспособности продукции
8	Андрианов В. Д. [5]	Конкурентоспособность продукции – комплекс потребительских, ценовых и качественных характеристик продукции, определяющих ее успех на внутреннем и на внешнем рынках	Конкурентоспособность рассматривается как комплекс взаимосвязанных элементов в сопоставлении в то-варями-аналогами

К достоинствам данных определений стоит отнести акцент на рыночном противостоянии товаров и определении конкурентоспособности продукции на рынке непосредственно потребителями. Недостаток в том, что нет количественного критерия оценки. Это допускает множественность толкований и неоднозначность определения.

Конкурентоспособность продукции есть комплексное понятие, представляющее собой сложную систему факторов, и не определяется каким-либо одним или даже несколькими параметрами, а представляет собой систему множества факторов, уникальных в каждой конкретной ситуации. В ряде случаев тот или иной фактор может иметь решающее значение, однако таковым оно является только при данном сочетании всех прочих факторов и параметров. Подчас и вовсе невозможно однозначно определить, какой из факторов оказывает решающее влияние на конкурентоспособность продукции.

Под организационно-экономическим обеспечением конкурентоспособности продукции следует понимать совокупность методов и способов, которые дают возможность продукции предприятия иметь устойчивое положение на рынке, привлекать и сохранять потребителей [2].

Конкурентоспособность товара является сложным свойством, сформированным его качеством (потребительской ценностью), ценой потребления, эффективностью маркетинговой и коммерческой деятельности фирмы-продавца и определяемым реакцией потребителя на эти внешние проявления товара.

В общем виде параметры конкурентоспособности продукции подразделяются на следующие составляющие: нормативные, технические, экономические, организационные.

Комплексное понятие организационно-экономического обеспечения включает в себя экономические и организационные параметры конкурентоспособности продукции.

Экономические параметры связаны с затратами покупателя на приобретение продукции. В общем виде к ним относятся: цена то-

вара, затраты на транспортировку и хранение, монтаж и наладку, а также все текущие эксплуатационные затраты.

Совокупность организационных параметров включает в себя: систему скидок, условия платежей и поставок, комплектность поставки, сроки и условия гарантий и т. д.

Представим систему факторов, составляющих организационно-экономическое обеспечение конкурентоспособности продукции (рис. 1).

Предлагаемые критерии оценки конкурентоспособности продукции составляют единую «систему», позволяющую делать точные выводы об уровне и тенденциях изменения конкурентоспособности продукции предприятия на всех уровнях ее измерения.

Рассмотрим выделенные факторы организационно-экономического обеспечения конкурентоспособности продукции предприятия более подробно.

Конкурентоспособность продукции в значительной мере зависит от уровня ее организационно-экономического обеспечения. Экономическое обеспечение конкурентоспособности продукции обусловлено совокупностью различных факторов, которые можно объединить в три группы:

1. Эффективность производственной деятельности предприятия.
2. Эффективность ценовой политики предприятия.
3. Качество продукции предприятия.

Рассмотрим первую группу факторов экономического обеспечения – *эффективность производственной деятельности предприятия*.

Совокупность параметров, отражающих эффективность производственной деятельности предприятия, характеризуется следующими составляющими:

1. Эффективность затрат при выпуске продукции.
2. Эффективность использования основных производственных фондов предприятия.
3. Степень прибыльности производства товара.
4. Производительность труда.



Рис. 1. Совокупность факторов организационно-экономического обеспечения конкурентоспособности продукции предприятия

Эффективность затрат при выпуске продукции определяется путем расчета издержек производства на единицу продукции. Данный показатель наиболее полно отражает эффективность производственной деятельности предприятия, так как величина издержек зависит от объема затраченных ресурсов, а следовательно, формирует цену продукции, что прямым образом влияет на конкурентоспособность продукции.

Следующий параметр, который необходимо рассмотреть при оценке производственной деятельности, – это эффективность использования основных производственных фондов, которая выражается через показатель фондоотдачи. Чем выше отдача каждого рубля основных производственных фондов, тем меньше нужно создавать новых фондов, меньше потребуются капитальных вложений, а следовательно, тем больше ресурсов может быть направлено на производство предметов потребления.

Важное значение в данной оценке также играет степень прибыльности производства товара, которая выражается с помощью показателя рентабельности продукции. Показатели рентабельности используют для сравнительной оценки эффективности работы отдельных предприятий и отраслей, выпускающих разные объемы и виды продукции.

Заключительным параметром в оценке эффективности производственной деятельности предприятия выступает производительность труда, которая определяется эффективностью

использования трудовых ресурсов. Основным показателем производительности труда является показатель выработки, который отражает, сколько продукции произведено на единицу затрат труда.

Рассмотрим подробнее вторую группу факторов экономического обеспечения конкурентоспособности продукции – *эффективность ценовой политики предприятия*.

Уровень цены производства непосредственным образом определяет ценовую конкурентоспособность продукции. Чем ниже этот уровень, тем при прочих равных условиях выше конкурентоспособность производимой продукции на рынке и, значит, предпочтительнее позиции ее изготовителя в соперничестве с другими производителями аналогичной продукции. С учетом данных условий и формируется ценовая политика в борьбе за повышение конкурентоспособности производимой продукции.

Третья группа факторов экономического обеспечения конкурентоспособности продукции – *качество продукции*.

На сегодняшний день усиление конкурентной борьбы между предприятиями способствует тому, что одним из наиболее важных факторов конкурентоспособности продукции предприятия является уровень их качества.

Наиболее достоверный подход к определению качества продукции базируется на сопоставлении ожидаемого качества перед потреблением продукции и воспринимаемого

качества в момент непосредственного потребления.

Ожидания потребителей формируются на основе уже имеющегося у них опыта, а также информации, получаемой по прямым (личным каналам) или по массовым (неличным) каналам коммуникаций. Если представление о продукции предприятия не соответствует ожиданиям, то потребители теряют интерес к предприятию, если же соответствует или превосходит их ожидания, они вновь могут обратиться к данному производителю [8].

Организационное обеспечение конкурентоспособности продукции обусловлено совокупностью следующих факторов:

1. Эффективность маркетинговой деятельности.
2. Эффективность коммерческой деятельности.
3. Эффективность имиджевой деятельности.

Рассмотрим подробнее первую группу организационных факторов конкурентоспособности продукции: *эффективность маркетинговой деятельности предприятия*.

Совокупность параметров, отражающих эффективность маркетинговой деятельности, характеризуется следующими составляющими:

- информационно-рекламное обеспечение;
- PR (связи с общественностью);
- канал распределения (наличие собственной торговой сети);
- меры по стимулированию сбыта (скидки, льготы, акции).

Содержание маркетинговой деятельности заключается в поиске взаимовыгодного компромисса между потребностями потенциальных потребителей и производственными возможностями (а также ключевыми компетенциями) компании с учетом возможных действий конкурентов.

Информационно-рекламное обеспечение заключается в качественно организованной рекламной деятельности продукции и услуг на предприятии. При продвижении продукции важное место занимает реклама, которая нацелена на информирование потенциальных потребителей о продукции; убеждение потенциальных потребителей в том, что предлагаемая предприятием продукция наилучшим образом соответствует их запросам.

Рекламное обеспечение получает высокую оценку, если улучшенные свойства продукции предполагают хорошие возможности для проведения эффективной рекламы, стимулирования спроса и демонстрации изделий.

Деятельность предприятия по PR возможно оценить через коэффициент использования

связей с общественностью. Данный коэффициент показывает рост конкурентоспособности продукции за счет повышения эффективности PR-мероприятий.

Для обеспечения конкурентоспособности продукции необходима так же налаженная система сбыта товаров на рынке. Поэтому целесообразно будет перейти к рассмотрению следующего фактора – канал распределения (наличие собственной торговой сети). Каналы распределения – это способы реализации товара покупателю. Включают прямые продажи товара производителем, оптовую торговлю через различные оптово-посреднические организации, реализацию через розничную сеть.

При существовании собственной сбытовой сети и каналов распределения продукции, необходимо принятие мер по стимулированию сбыта продукции. Стимулирование сбыта – это особое средство коммуникаций в маркетинге, использующее огромное количество различных методик побуждения по отношению к потребительской и торговой аудитории, чтобы вызвать специфические измеряемые действия или реакции.

Эффективность коммерческой деятельности предприятия свидетельствует о качестве коммерческой работы и включает в себя уровень компетенции в подготовке и проведении переговоров и заключении торговой сделки, в выборе форм и методов поставки.

Целесообразно отнести к организационно-коммерческим условиям продажи следующие составляющие:

- организация оказания сервисных услуг;
- уровень квалификации персонала;
- условия платежей и поставок.

Необходимость сервисного обслуживания связана прежде всего со стремлением производителя сформировать стабильный рынок для своего товара.

Большое значение имеет наличие высококвалифицированного персонала, так как даже при наличии идеально обученных рабочих не возможно создать конкурентоспособный продукт без высоко подготовленных технологов, инженеров и трудно организовать его сбыт без предварительных расчетов опытных маркетологов.

Значительная часть организационно-коммерческих условий фиксируется договором или контрактом купли-продажи товара. В контрактах обычно содержится подробное изложение условий платежей. Каждая из форм взаимных расчетов в зависимости от степени выгоды для покупателя в той или иной степени оказывает влияние на конкурентоспособ-

ность товара. Значительное влияние на повышение конкурентоспособности товара оказывает кредитная форма расчетов. Условия поставок – это условия, определяющие способы транспортирования, формы передачи и оплаты поставленных товаров, способы страхования, сроки поставок, ответственность за сохранность товаров.

Рассмотрим следующий фактор организационного обеспечения – *имидж торговой марки*.

К показателям эффективности имиджевой деятельности предприятия можно отнести:

- узнаваемость торговой марки;
- лояльность к торговой марке;
- значимость продукции для региона.

Стремление производителей и продавцов привлечь к производимым и продаваемым товарам потенциальных потребителей и необходимость удержания существующих покупателей и клиентов значительно увеличили использование в предпринимательской деятельности торговых марок. Имидж торговой марки и товара взаимосвязаны, так как взаимосвязаны факторы, их образующие: качество продукта, его соответствие потребительским функциям, критерии предпочтения потребителей.

Лояльность потребителей определяется как их одобрительное отношение к продуктам, услугам, сервису, торговым маркам, логотипу, внешнему виду, персоналу, месту продажи и т. д. определенной компании.

Наличие лояльности, т. е. благоприятного отношения покупателей к конкретному предприятию и его продукции, служит основой для получения стабильного объема продаж, что в свою очередь является стратегическим показателем устойчивости деятельности предприятия и его конкурентоспособности. Формирование лояльности потребителей является основной реализацией клиентоориентированного подхода в деятельности предприятия, обеспечивающего повышение качества продукции, удержание и привлечение новых потребителей, более полное удовлетворение их потребностей и на этой основе повышение конкурентоспособности продукции и предприятия в целом [9].

Главной целью оценки факторов, влияющих на конкурентоспособность продукции, является формирование приверженности к ней потребителей посредством создания отличительных преимуществ по сравнению с аналогичными по значению продуктами конкурентов.

Таким образом, созданная система показателей позволяет выявить наиболее существенные факторы, влияющие на эффективность деятельности производственной компании и разработать главные направления повышения эффективности ее деятельности. Сравнение представленных показателей с соответствующими показателями конкурентов позволит получить общую картину экономического обеспечения конкурентоспособности продукции исследуемого предприятия.

Библиографический список

1. Гарбацевич С. Л. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности предприятий : дисс. ... к.э.н.: 08.00.06. – М., 2006. – 187 с.
2. Глухов А. В. Оценка конкурентоспособности товара и способы ее обеспечения // Маркетинг. – 2007. – № 2. – С. 56–64
3. Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2007 – 324 с.
4. Калашников А. А. Формирование системы оценки уровня конкурентоспособности предприятия : дисс. ... к.э.н.: 08.00.05. – СПб., 2005. – 209 с.
5. Кожевникова Н. Н. Основы антикризисного управления предприятиями : учеб. пособие для вузов по спец. «Антикризисное управление». – М. : Академия, 2005. – 495 с.
6. Коновалов В. В. Развитие конкурентных преимуществ – основа успеха : учеб. пособие / В. В. Коновалов, И. В. Цомаева. – М. : Новое знание, 2008. – 215 с.
7. Лифиц И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг : учеб. пособие. – М. : Юрайт-М, 2007. – 224 с.
8. Пантелеева Т. А. Проблемы формирования и оценки ожидаемого и воспринимаемого потребителями качества услуг // Вестник Санкт-Петербург. гос. инженерно-экономич. ун-та. – СПб. : Изд-во ИНЖЭКОН, 2009. – № 1. – С. 412–415
9. Скорниченко Н. Н. Формирование и измерение лояльности потребителей услуг / Н. Н. Скорниченко, Т. А. Пантелеева // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия Экономика. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2010. – № 2 (10). – С. 83–88.
10. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика : учеб.-метод. пособие. – М. : Феникс, 2005. – 510 с.

T. A. Panteleyeva*

**Panteleyeva Tatyana, Ph.D. in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eiu@tolgas.ru*

**ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC SUPPORT OF COMPETITIVENESS OF
COMPANY'S PRODUCTS: ESSENCE AND FORMING FACTORS**

Key words: competitiveness, product, organizational and economic support, factors, assessment indicators.

The article considers the market-based approach to the problems of product competitiveness, emphasizing the level of organizational and economic support for the company's competitiveness. The author has developed certain methods of studying the formation of organizational and economic support of competitiveness; investigated and systematized the basic structural elements of the organizational and economic support of the product competitiveness.

© Пантелеева Т. А., 2012

УДК 631.162

Т. Г. Юренева*

**Юренева Татьяна Гельевна, кандидат экономических наук, доцент*

*Вологодская государственная молочно-хозяйственная академия имени Н. В. Верещагина, г. Вологда
yuwa@vologda.ru*

О. И. Барина*

**Барина Ольга Игоревна, старший преподаватель*

*Вологодская государственная молочно-хозяйственная академия имени Н. В. Верещагина, г. Вологда
barin510@yandex.ru*

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

Ключевые слова: управление, управленческий учет, управленческая информационная система, информационное обеспечение управленческого персонала, система внутренней отчетности.

Рыночные условия хозяйствования, а также кризисные тенденции развития мировой и отечественной экономики усиливают внимание менеджмента к организации управленческого учета для повышения эффективности деятельности предприятий. Представлены результаты исследования системы управления и организации управленческого учета в сельскохозяйственных предприятиях Вологодской области, а также выявлены проблемы ее создания.

В современной экономической литературе описаны различные взгляды на роль и значение управленческого учета в системе управления предприятием, а также на организацию управленческого учета. Однако систематизированная информация о том, как действительно осуществляется внедрение управленческого учета на практике и какие проблемы возникают при его организации, отсутствует, особенно в сельском хозяйстве.

Под организацией следует понимать последовательность формирования элементов системы и их увязки в единую совокупность [1]. В прикладном значении под организацией управленческого учета мы подразумеваем определенный алгоритм, последовательность, процесс, технологию его постановки на предприятии.

Данный подход использовался при проведении специального исследования, цель которого заключается в выявлении проблем в организации управленческого учета и оценке готовности персонала предприятий к реализации этого процесса.

Для достижения поставленной цели нами были решены следующие задачи:

- выполнена оценка системы управления в сельскохозяйственных предприятиях в разрезе разных групп респондентов;
- проанализирована сложившаяся информационная система управления;
- выявлены недостатки в формировании информационного обеспечения процесса управления;
- намечены проблемы в организации управленческого учета в сельскохозяйственных предприятиях.

В ходе исследования использовался метод стандартизированного интервью, который был проведен по специально разработанной анкете. Метод позволил получить статистически значимую информацию о современной организации управленческого учета на сельскохозяйственных предприятиях Вологодской области. Генеральной совокупностью исследования являлись сельскохозяйственные организации Вологодской области. Всего на конец 2009 года, по данным Департамента сельского хозяйства, продовольственных ресурсов и торговли Вологодской области, насчитывалось 277 организаций, из них с развитием молочно-мясного скотоводства – 228 хозяйств.

Объем исследуемой выборочной совокупности – 100 предприятий Вологодской области молочно-мясного направления деятельности. Респондентами выступали руководители, экономисты и бухгалтеры сельхозпредприятий.

Процесс управления предприятием в настоящее время стал гораздо более сложным. Эффективное управление производственной и сбытовой деятельностью предприятия все в большей степени зависит от уровня информационного обеспечения работников управления всех уровней.

В настоящее время, как показал опрос, проведенный среди руководителей, бухгалтеров и экономистов сельскохозяйственных предприятий Вологодской области, назрели проблемы в системе управления на предприятии. Так, большинство опрошенных руководителей, а именно 50%, оценили существующую систему управления на «хорошо», а вот бухгалтеры и экономисты – на «удовлетворительно» (76,32

и 66,67% опрошенных соответственно) (рис. 1). Мнения групп опрошенных разделились, хотя цель работы предприятия, объединяющей коллектив, все видят одинаково – в получении прибыли. Низкая оценка уровня управления на предприятии со стороны бухгалтеров и экономистов объясняется тем, что они рассматривают проблему изнутри, как исполнители. В

своей работе они постоянно сталкиваются с трудностями, возникающими из-за несогласованности действий между отдельными подразделениями, иногда действия этих подразделений просто дублируются. Возникшие разногласия усложняют работу подразделений и негативно сказываются на психологическом климате в коллективе.

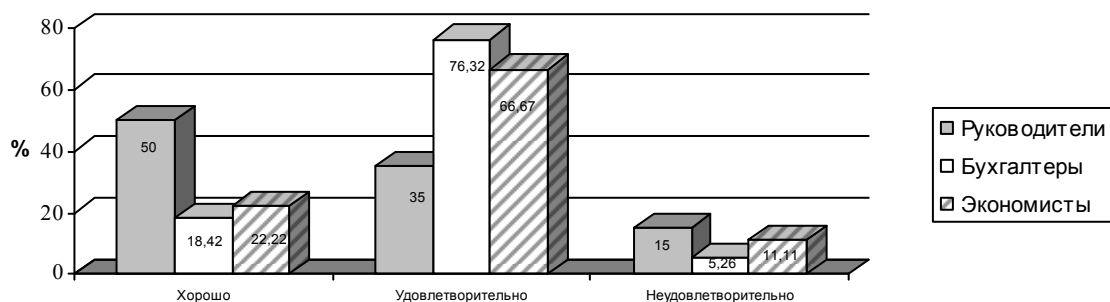


Рис. 1. Оценка системы управления на предприятии

Руководители же видят только результат работы своих подразделений (то есть оценивают систему управления сверху, как результат своих личных усилий): он задает проблему и получает конечный результат, ту информацию, которая ему необходима для принятия решения. А над тем, сколько сложностей возникло при получении этой информации, он не задумывается. Руководитель оценивает только качество исполнения задания, но не видит ал-

горитм, технологию его выполнения, как бухгалтеры и экономисты. Кроме того, надо сказать, что не каждый руководитель может объективно оценить свои возможности и дать реальную оценку своих действий как менеджера, поэтому оценка руководителей, на наш взгляд, оказалась завышена. Сказанное подтверждают результаты оценки отношений в аппарате управления сельхозорганизаций (рис. 2).



Рис. 2. Оценка отношений в аппарате управления предприятий

Итак, главная проблема, назревшая в системе управления сельхозорганизаций Вологодской области, заключается в несогласованности действий между подразделениями предприятия, возникающей из-за действующей системы информационного обеспечения, что подтверждают данные, представленные на рис. 3. Здесь мнения всех опрошенных совпадают.

Обеспечение принятия решений полной и надежной информацией в нужное время – центральная и наиболее сложная проблема процесса управления. Количество, содержание и своевременность получения информации определяют качество принимаемых решений и, в конечном счете, эффективность деятельности организации.

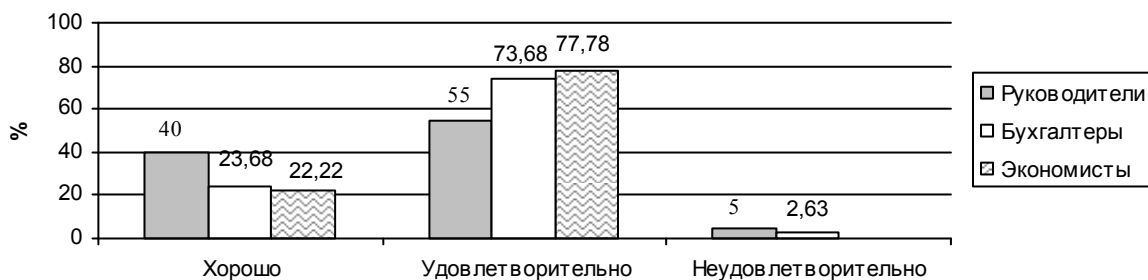


Рис. 3. Оценка согласованности действий подразделений предприятия

В настоящее время существующая на большинстве предприятий АПК информационная система, главным образом сосредоточенная в рамках бухгалтерского учета, ориентирована на внешних пользователей, в частности на государственные контролирующие и проверяющие организации. В то же время руководители, принимающие жизненно важные для предприятий решения, не могут получить информацию, которая бы послужила обоснованием для принятия таких решений. Такая ситуация не может не отразиться на эффективности работы хозяйствующего субъекта.

Подтверждая сказанное выше, при принятии управленческих решений только 30,48% опрошенных руководителей сельхозорганизаций Вологодской области ориентируются на данные анализа, справочных материалов и расчеты за предыдущий период, полученные

на основе бухгалтерского учета и экономического анализа (рис. 4). Прогнозную и плановую информацию используют для принятия решений 26,51% опрошенных. Источниками такой информации являются данные из внешней среды, а также внутренние вспомогательные документы, разработанные на предприятиях бухгалтерской службой самостоятельно. В сельском хозяйстве при принятии управленческих решений очень большое значение имеет опыт работы руководителя в этой отрасли. Позитивно то что, 21,71% респондентов руководствуются при принятии решений личным опытом. Положительным является также и то, что абсолютно все опрошенные руководители занимаются планированием своей деятельности. Наиболее оптимальным периодом для планирования является месяц и декада (32,56 и 32,56% всех опрошенных).

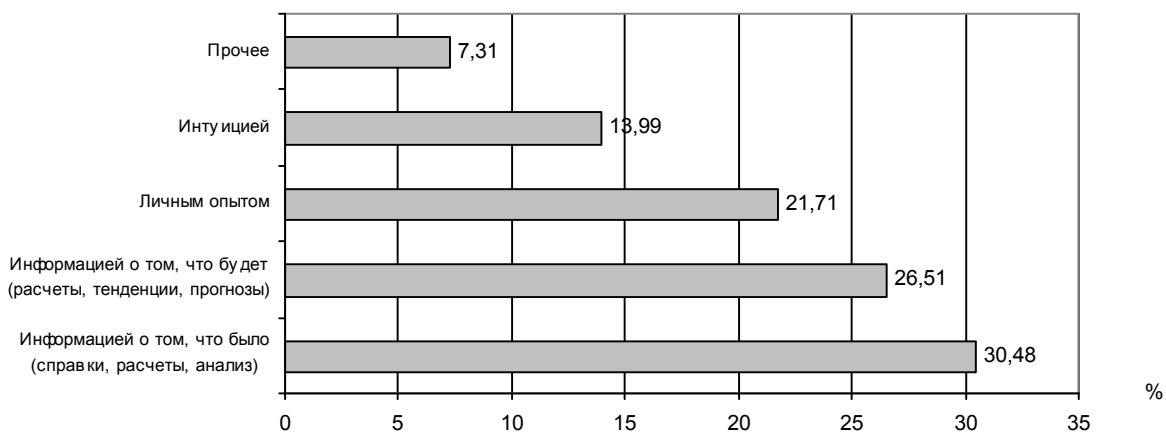


Рис. 4. Чем руководствуются руководители в принятии управленческих решений

Главной причиной, мешающей принимать правильные решения, в настоящий момент времени, по мнению опрошенных руководителей, является недостаток информации (21,09% от всех опрошенных), а именно недостаток своевременной информации (16,07% от всех опрошенных) (рис. 5), то есть сложившаяся информационная система в сельском хозяйстве не отвечает требованиям достаточности и

оперативности. Исследование показало, что сегодняшние руководители предпочитают получать информацию еженедельно.

Следует отметить, что для 56,25% всех руководителей источником для принятия решений является информация, полученная с помощью экономического анализа. Учетную информацию в планировании деятельности организации используют 90,63%, в области кон-

троля – 81,25%, для анализа результатов – 90,63%, для принятия решений – 80% всех опрошенных респондентов. Таким образом, руководители сельскохозяйственных организаций в настоящее время при принятии решений от-

дают приоритет учетной информации (используя ее при осуществлении всех функций управления), которой не всегда достаточно для принятия правильного и своевременного решения.

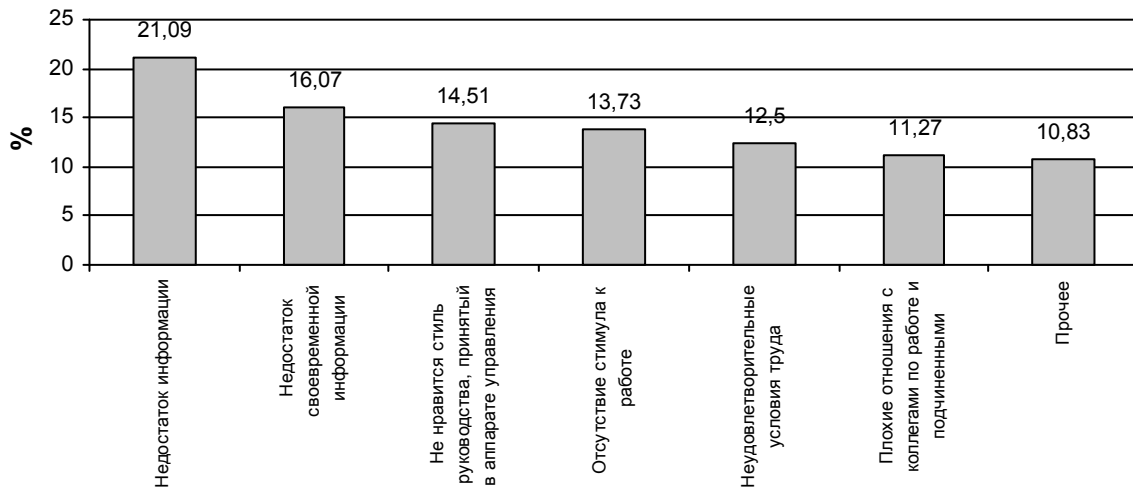


Рис. 5. Причины, мешающие руководителям принимать правильные решения

Как показал анализ существующей системы обеспечения бухгалтерской и экономической информацией, необходимой для процесса управления, проведенный руководителями,

большинство респондентов оценили полученную информацию по объему и по срокам предоставления на «удовлетворительно», а по форме предоставления – на «хорошо» (рис. 6).

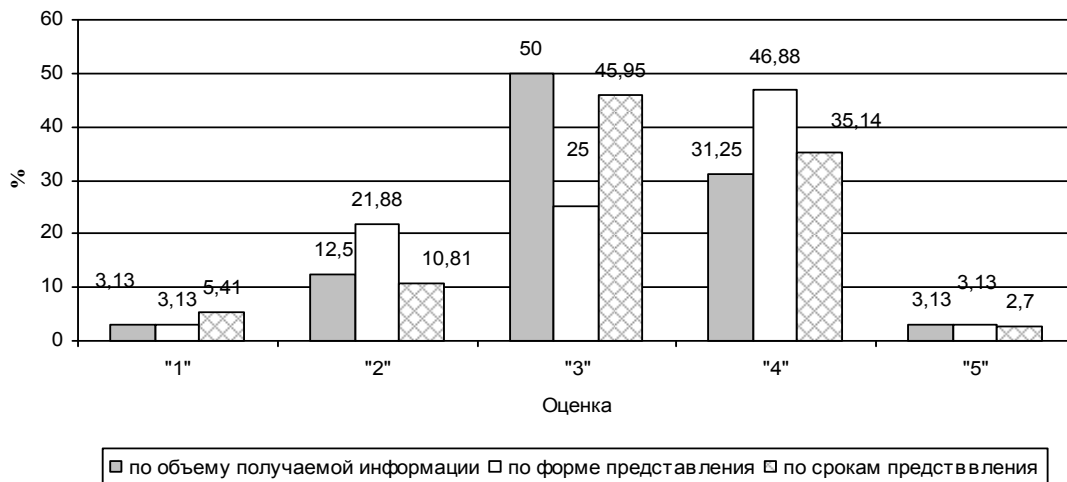


Рис. 6. Оценка руководителями существующей системы обеспечения бухгалтерской и экономической информацией, необходимой для процесса управления

Существующая система получения бухгалтерской и экономической информации позволяет только 46% опрошенных руководителей предсказать возникновение тех или иных проблем и дает возможность для анализа и прогнозирования, а 51% опрошенных только иногда позволяет это сделать. Низкая оценка подтвердила несостоятельность существующей системы обеспечения бухгалтерской и эконо-

мической информацией, получаемой с помощью традиционного бухгалтерского учета и анализа. Основными недостатками бухгалтерского учета и экономического анализа с точки зрения интересов управления руководители выделили низкую оперативность (25,05% всех опрошенных), высокую трудоемкость (21,62%), сложность расчетов (20,72%) (рис. 7).

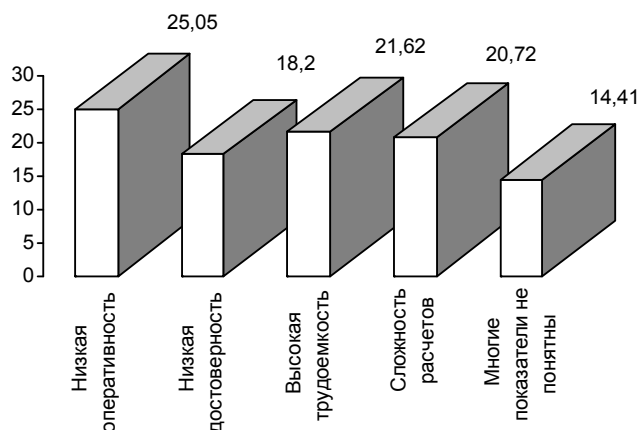


Рис. 7. Недостатки бухгалтерского учета и экономического анализа с точки зрения интересов управления, выявленные руководителями

В качестве недостатков, возникающих при работе с бухгалтерскими документами, руководители отмечают слишком большой объем работы с документами (44% опрошенных), недостаток навыков работы (22%) и неудобство формы (18%) (рис. 8). Исследование показало, что если 43,75% опрошенных руководителей могут назвать, какое количество документов примерно заполняют, обрабатывают, подписывают в течение месяца – от 10 до 300 документов, то 56,25% затрудняются ответить из-

за их огромного количества. Очень сложно подсчитать и время, которое тратится руководителями на работу с документами. Так, выяснилось, что в течение дня 37,51% опрошенных руководителей на работу с документами тратят от 20 минут до 1 часа, 28,15% – от 1 часа до 3 часов, то 34,28% затрудняются с ответом на этот вопрос. Причем 48,65% руководителей считают эти затраты времени частично целесообразными, а 43,24% опрошенных их полностью оправдывают.

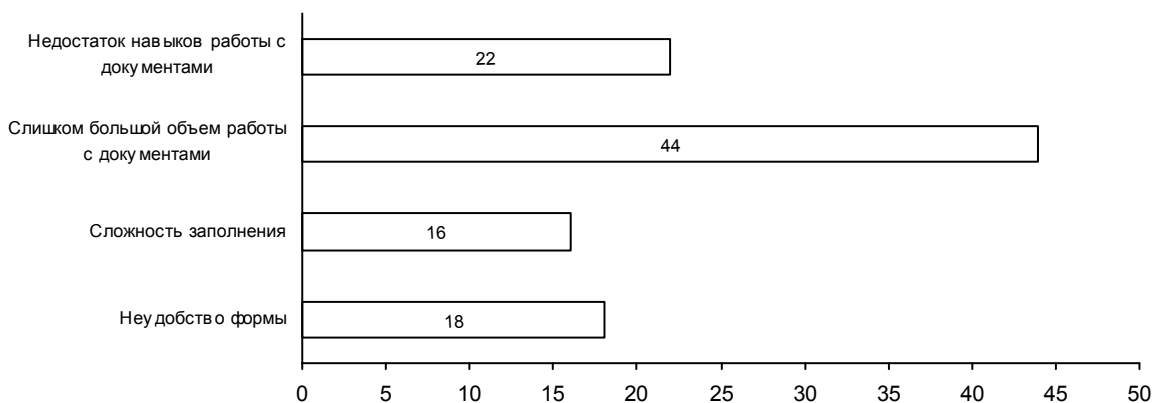


Рис. 8. Недостатки, отмеченные руководителями, в работе с бухгалтерскими документами

Противоположная точка зрения на информационное обеспечение аппарата управления сложилась в службах бухгалтерского учета предприятий.

Вывод о том, что управление – ведущий фактор, а учет – ведомый, к сожалению, не является очевидным для большинства руководителей учетных служб предприятий, которые видят цель работы возглавляемых ими отделов в предоставлении отчетности для государственных органов. Как показали данные опроса, только 27,8% главных бухгалтеров считают

главной задачей своей службы обеспечить необходимыми планами руководителя (рис. 9).

Исходя из этого следует вывод, что одной из главных причин отсутствия управленческой информационной системы на предприятиях является именно недостаточно эффективная, с точки зрения управления, организация бухгалтерского учета. К такой ситуации привели различные причины, но жесткая ответственность за неисполнение налогового законодательства является, на наш взгляд, главной.

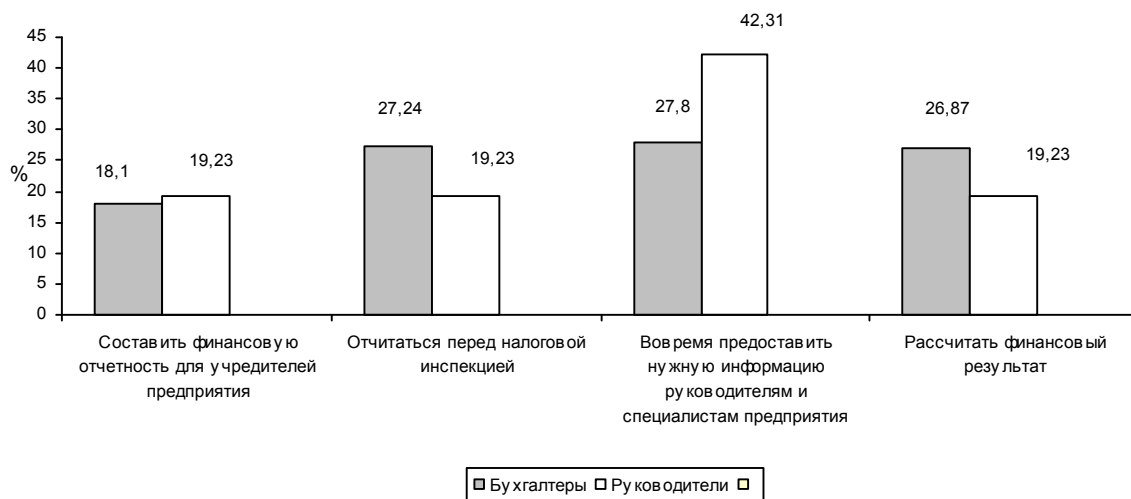


Рис. 9. Цель бухгалтерского учета на предприятии глазами руководителей и бухгалтеров

Кроме того, руководители предприятий и главные бухгалтеры по-разному видят недостатки организации и ведения бухгалтерского учета на предприятии. Руководитель в первую очередь предъявляет претензии к низкой оперативности системы (24,22% от всех опрошенных), а 29,91% главных бухгалтеров основной проблемой считают процесс постоян-

ных изменений в бухгалтерском и налоговом законодательстве (рис. 10). Такая ситуация часто приводит к конфликтам в аппарате управления, которые происходят в виде стремления высшего руководства сократить учетную службу, утверждать, что она не приносит никакой пользы для управления предприятием и т. п.



Рис. 10. Недостатки организации и ведения бухгалтерского учета на сельхозпредприятиях Вологодской области, по мнению руководителей и бухгалтеров

Решение существующих проблем мы видим в организации управленческого учета на предприятии. В настоящее время стандартного бухгалтерского учета и анализа становится недостаточно для эффективного управления предприятием. Управление в полной мере должно использовать полную, объективную и своевременную информацию, собираемую, обрабатываемую, сохраняемую и распространяемую с помощью современных научных методов и технических средств. Сейчас это объективная необходимость, обусловленная, в частности, требованиями рынка адекватно реагировать на постоянные изменения экономических усло-

вий деятельности предприятия. Другими словами, становится насущной проблема организации на предприятии системы управленческого учета.

Под управленческим учетом, на наш взгляд, следует понимать упорядоченную систему выявления, измерения, сбора, регистрации, обобщения, подготовки и представления информации, важной для принятия рациональных решений в деятельности организации для работников управления всех уровней. Следует отметить, что управленческий учет является частью бухгалтерского учета.

Сущность системы управленческого учета заключается в сборе и обобщении экономической информации для осуществления руководителями всех уровней функций управления и принятия ими обоснованных решений [2].

Поэтому главная цель внедрения управленческого учета на предприятиях АПК сводится к обеспечению менеджеров (управленцев) внутри организации максимально полной информацией, необходимой для эффективной согласованной работы подразделений и своевременного оперативного принятия решений [3].

Предметом управленческого учета является хозяйственная деятельность организации как в целом, так в разрезе отдельных структурных подразделений. К основным объектам управленческого учета следует отнести доходы и расходы организации, а также активы, обязательства и составляющие капитала.

К практическим задачам управленческого учета относятся:

- обеспечение руководителей всех уровней достоверной и полной информацией о хозяйственных процессах и результатах деятельности подразделения предприятия;
- прогнозирование, планирование и формирование бюджетов;
- контроль за выполнением принятых решений, исполнением норм и нормативов, утвержденных в сметах;
- анализ отклонений фактических результатов деятельности от планируемых;
- выявление резервов и принятие решений по их воплощению для достижения наилучшего результата [4].

Перечисленные задачи управленческого учета можно конкретизировать, например, выделив управление затратами на производство конкретного вида продукции, исчисление финансовых результатов, ценообразование; подготовка информации для мотивации сотрудников, управленческих решений о прекращении или продолжении производства разных видов продукции, работ, услуг, производстве кормов собственными силами или приобретении их на стороне и др.

Поэтому не случайно, что в современном западном понимании термина «управленческий учет» ударение ставится на слове «управленческий». Это связано с тем, что методы и технологии учета все в большей степени определяются потребностями системы управления предприятием.

В мировой практике выработана четкая система управленческих данных, методы их получения, методы их использования в процессе управления. В России в настоящее время

существует единая интегрированная система бухгалтерского учета, которая предоставляет возможность реальной организации управленческого учета на предприятиях АПК. В нормативных документах по бухгалтерскому учету предусмотрены специальные счета для ведения управленческого учета, различные варианты оценки имущества предприятия, системы калькулирования себестоимости продукции и т. д. Таким образом, отдельные положения нормативных актов являются некоторой основой для применения управленческого учета на российских предприятиях.

Организация управленческого учета – внутреннее дело каждого конкретного предприятия, администрация которого самостоятельно должна решать такие вопросы, как выделение необходимых для управления объектов учета затрат и калькулирования себестоимости, детализация статей себестоимости, организация учета фактических или нормативных затрат и т. п.

Простейшим вариантом системы управленческого учета можно считать систему внутренней (управленческой) отчетности предприятия, при формировании которой могут использоваться специфические методы управленческого учета. Информация внутренней отчетности может использоваться непосредственно в процессе управления, а также при принятии стандартных управленческих решений.

Аналогичная по смыслу система внутренней отчетности получила за рубежом название «управленческой информационной системы» или «информационной системы управления».

Такая система в рамках предприятия должна соответствовать определенным требованиям. Представленная в составе управленческой отчетности информация должна быть полезной, полной, существенной, а также должна содержать сравнительные, аналитические данные и предоставляться своевременно. Таким образом, в системе управленческой отчетности может встречаться как фактическая информация, так и плановая, прогнозная и аналитическая.

Управленческий учет тесно связан со всеми функциями управления. Планирование – исходный пункт управленческого цикла при определении целей и задач деятельности предприятия. В свою очередь, планирование опирается на анализ экономической информации о результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятия в прошлый, текущий и будущий периоды. Система учета призвана обеспечить сбор, хранение, обобщение необходимой для экономического анализа инфор-

мации. Не случайно функции системы управленческого учета часто связывают с внутренним планированием, учетом, контролем и анализом.

Те преобразования, которые проводятся в работе экономической и бухгалтерской службы на сегодняшний момент времени не дают

положительных результатов, что подтверждают данные опроса, представленные на рис. 11. Но мнения руководителей и экономистов, естественно, расходятся по этому вопросу все по той же причине разного видения созревшей проблемы.

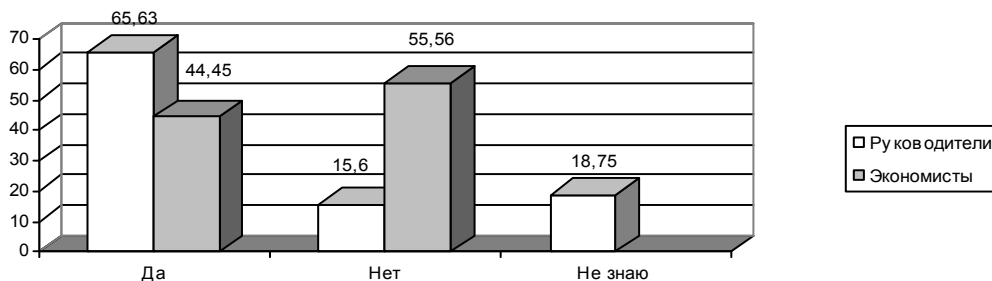


Рис. 11. Оценка происходящих улучшений в работе экономической и бухгалтерской службы на предприятиях с точки зрения интересов управления

Следовательно, к практическому внедрению управленческого учета на предприятиях вполне готовы 5–11%, из них 50% считают

данный инструмент управления необходимым условием эффективной хозяйственной деятельности (рис. 12).

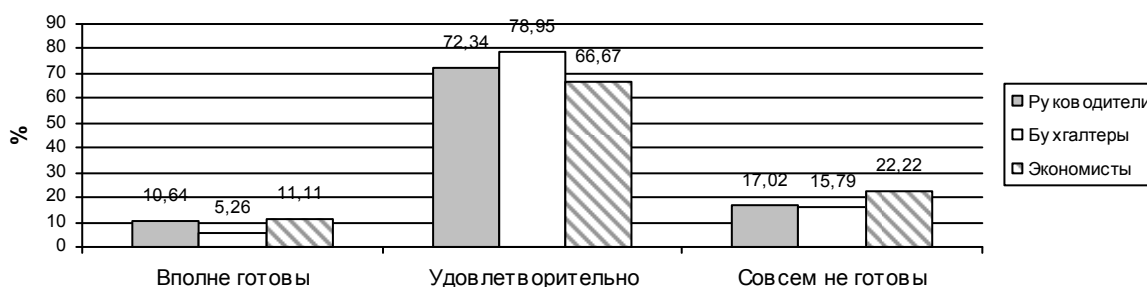


Рис. 12. Оценка готовности руководителей, бухгалтеров и экономистов к внедрению управленческого учета на сельскохозяйственных предприятиях

Кроме того, как показал проведенный опрос, 70% опрошенных руководителей, 68% бухгалтеров и 66,67% экономистов положительно

относятся к нововведениям, но должны точно знать их предназначение (рис. 13).

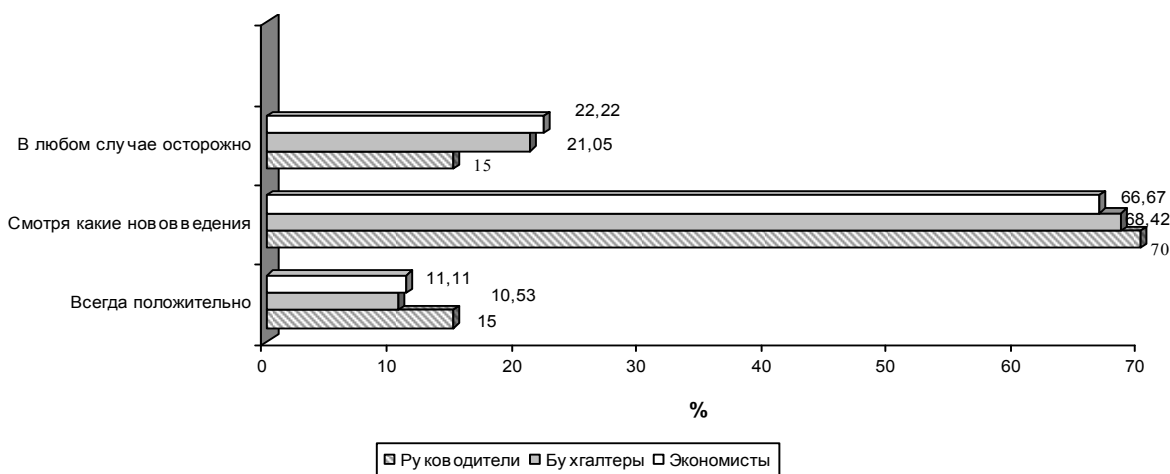


Рис. 13. Отношение к нововведениям в работе предприятия

Подводя итоги проведенного исследования, можно сказать, что предприятия АПК, заинтересованные в создании системы управленческого учета, сталкиваются с решением самых разнообразных проблем, помимо указанных выше, наиболее существенными среди которых, на наш взгляд, являются следующие:

Во-первых, системы управления многих предприятий не достаточно эффективны. Решение этой проблемы заключается в настройке всех элементов систем управления: структура системы, распределение обязанностей, ответственность руководителей и т. п.

Во-вторых, многие предприятия АПК утратили и к настоящему моменту времени не сформировали системы оперативной экономической работы в отношении планирования, прогнозирования, контроля и анализа.

В-третьих, специалисты предприятий не знакомы с методиками формирования системы управленческой отчетности, которые решают такие вопросы, как упорядочение потоков информации на предприятии, организацию документооборота, формы отчетности, их содержание и др.

В-четвертых, недостаточность знаний руководителей и специалистов предприятий о специфических методах и возможностях управленческого учета.

В-пятых, существенной проблемой являются низкая оперативность бухгалтерского учета вследствие методических, организационных и технических причин, а также загруженность работников учетных служб подготовкой информации для внешних потребителей.

В-шестых, не развита система получения предприятиями маркетинговой информации, аналитической, различной срочности прогнозов.

В-седьмых, для многих предприятий АПК консультации по проблемам управленческого учета, автоматизации учета и управления являются довольно дорогими, а помощь со стороны государственных органов управления практически отсутствует.

Некоторые из указанных проблем являются внешними для предприятия, поэтому их решение зависит от управления внешней по

отношению к организациям средой. Но значительная доля проблем может быть решена в рамках конкретного предприятия.

С развитием технических средств информационного обеспечения управленческой деятельности стало возможным, с одной стороны, накапливать базы данных информации по предприятию, а с другой – получать незамедлительно всю необходимую для оперативной деятельности информацию и использовать ее в процессе управления. Автоматизированные управленческие информационные системы – явление широко распространенное за рубежом.

Так как любой программный продукт ориентирован на определенную модель управления, то практика показывает, что предприятию при создании системы управленческого учета приходится начинать с постановки хорошего управления и системы экономической работы, а затем решать вопросы управленческого учета.

Важнейшим фактором при создании системы управленческого учета является ее экономическая эффективность, то есть те выгоды, которые получает предприятие от наличия системы за счет улучшения качества принимаемых решений. Для большинства предприятий создание системы управленческого учета является практически обязательным условием выживания. Стоимость такой системы может быть достаточно высока (консультации, приобретение программных продуктов, на крупных предприятиях – создание отдела информационных технологий), но и выгода может быть весьма существенной. По западным оценкам общая эффективность внедрения системы управленческого учета с помощью информационных систем позволяет поднять эффективность деятельности предприятия не менее чем на 20%.

Таким образом, можно сделать вывод, что обеспечение руководителей всех уровней управления необходимой информацией для принятия решений является одной из главных задач системы управленческого учета, которая по существу должна стать частью общей системы управления предприятием и значительно повысить ее эффективность.

Библиографический список

1. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, М. И. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА, 2005. – 480 с.
2. Касьянова Г. Ю., Колесников С. Н. Управленческий учет по формуле «три в одном». – М. : Издательско-консультационная компания «Статус-Кво97», 1999. – 328 с.
3. Альхамов О. Ф. Управленческий учет как инструмент управления торговым предприятием // Управленческий учет. – 2007. – № 9 (105). – С. 30–36.
4. Лысенко Д. В. Бухгалтерский управленческий учет : учебник. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 478 с.

T. G. Yureneva*

**Yureneva Tatyana, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Vologda State Milk Production Academy of N.V. Vereshchagin, Vologda
yuwa@vologda.ru*

O. I. Barinova*

**Barinova Olga, Senior lecturer of Vologda State Milk Production Academy of N.V. Vereshchagin, Vologda
barin510@yandex.ru*

ORGANIZATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

Key words: management, management accounting, management information system, information support of management staff, system of internal reporting.

Market economic conditions, as well as crisis tendencies of the global and domestic economy reinforce the necessity of implementing the management accounting in order to improve the efficiency of enterprises. The article features the results of the study of management system and organization of management accounting at the agricultural enterprises of the Vologda region, the author has identified the existing problems.

© Юрeнeвa Т. Г., Баринoвa О. И., 2012

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 378.02: 372.8

Т. Г. Квач*

*Квач Татьяна Геннадьевна, кандидат педагогических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kvach.t@rambler.ru

Г. А. Киричек*

*Киричек Галина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_vm@tolgas.ru

ЗАДАЧИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ СТАТИСТИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ РИСКА

*В мире не происходит ничего, в чем бы не был виден
смысл какого-нибудь максимума или минимума.*

Л. Эйлер

*Статистика может доказать что угодно, даже правду.
Нозл Мойнихан*

Ключевые слова: механизм принятия решения, минимизация, функционал, условный риск, средний риск, условный апостериорный риск, метод дискретного разложения Карунена – Лозва.

Рассмотрены задачи принятия решений в условиях статистической неопределенности и безопасности риска, алгоритм отбора информативных признаков по методу дискретного разложения Карунена – Лозва для последующей классификации объектов в условиях риска, а также оптимальное правило выбора решения.

Задачи принятия решений в условиях статистической неопределенности и безопасности риска в исследовании операций возникают, когда в качестве противодействующей стороны выступает природа и результаты возможных ее действий – оперирующая сторона может описывать с использованием условных плотностей вероятностей $\{P(\eta|y), y \in Y\}$, где η – наблюдаемые оперирующей стороны данные в зависимости от возможных альтернативных состояний $y \in Y$ природы.

Механизм (правило, алгоритм) принятия решения строится при следующих исходных данных (табл. 1).

Таблица 1

Исходные данные для задач принятия решения

№ п/п	Исходные данные
1	Множество возможных альтернативных состояний – гипотез природы; гипотезы могут быть простыми, если каждая из них определяется одним параметром, и сложными, когда каждая гипотеза определяется не менее чем двумя параметрами. Значения параметров могут быть заранее известны или определены соответствующими множествами.
2	Априорное распределение вероятностей состояний природы при условии, что их множество представляет полную группу случайных событий. При рассмотрении сложных гипотез могут быть введены также плотности вероятности параметров на множествах их значений при условии принадлежности этих множеств соответствующим множествами.
3	Результаты наблюдений, представляющиеся в общем случае вектором в зависимости от того, какое место состояние природы; компоненты вектора в целом называют <i>выборкой</i> , а число компонент – <i>объемом выборки</i> .
4	Набор альтернативных решений, каждое из которых на основе полученной выборки выделяет соответствующее состояние природы. Выделение состояния может быть правильным либо ошибочным и может осуществляться детерминировано либо согласно вероятностному механизму – нерандомизированно. В связи с этим в общем случае на декартовом произведении множеств решений и выборок вводят решающую функцию – условное распределение вероятностей на множестве решений в зависимости от наблюдаемых данных.
5	Функция потерь, определенная на декартовом произведении множеств возможных состояний и решений, то есть функция, учитывающая последствия решений.
6	Условное распределение вероятностей выборки в зависимости от состояний природы, то есть это <i>функция правдоподобия</i> .

По сути своей задача принятия решений сводится к наилучшему выбору решающей функции на основе минимизации на множестве

решений функционала (табл. 2), определенного на указанных исходных данных.

Таблица 2

Множество решений функционалов

№ п/п	Функционалы	
	Риски	Для непрерывных задач (в случае простых гипотез)
1	Условный риск – условное среднее функции потерь.	$r(y; \delta) = \int \int_{H \Gamma} P(\eta y) \cdot \delta(x \eta) \cdot C(y; x(\eta)) dx d\eta$
2	Средний риск – усредненная условная функция потерь по всем возможным состояниям природы.	$R(\psi; \delta) = \int \int \int_{Y H \Gamma} \psi(y) \cdot P(\eta y) \cdot \delta(x \eta) \cdot C(y; x(\eta)) d\eta dy dx$
3	Условный апостериорный риск – условная средняя функция потерь по апостериорному распределению состояний природы после того, как получена выборка.	$A(\eta; \delta) = \int \int_{\Gamma Y} \delta(x \eta) \cdot P(y \eta) \cdot C(y; x(\eta)) dy dx$
Экспликация формул		
$C(y; x(\eta));$ $y \in Y; x \in \Gamma; \eta \in H$	функция потерь	
Γ	множество решений оперирующей стороны	
H	множество выборок	
$P(\eta y)$	функция правдоподобия	
$\delta(x \eta)$	решающая функция	
$\psi(y)$	априорная плотность вероятности на множестве Y	
$P(y \eta)$	апостериорная плотность вероятности	

Эти выражения легко перестроить, когда вместо функции потерь $C(y; x(\eta))$ вводятся потери, оцениваемые величиной $-\log P(y|x)$, где $P(y|x)$ – апостериорная плотность вероятности того, что имеет место состояние природы $y \in Y$, если принято решение $x \in \Gamma$.

Если при этом априорное распределение вероятностей состояний $y \in Y$ неизвестно (но существует) или известно не полностью, то задача принятия решений в условиях риска становится минимаксной, то есть правило выбора решения заключается в минимизации на множестве решающих функций максимального условного риска (или максимальных условных потерь информации) для всех возможных состояний $y \in Y$.

Минимаксное правило можно также выразить и через средний риск; в этом случае априорное распределение вероятностей на множестве Y определяется как наименее благоприятное для оперирующей стороны, и задача может интерпретироваться антагонистической игрой двух сторон – оперирующей стороной и природы.

В условиях, когда время наблюдения (или, что то же, объем выборки) не фиксировано, правило выбора решения становится многошаговым – последовательным двухпороговым.

Задача 1. Пункт обмена валюты, каждую единицу покупают по цене P_1 и продают по цене P_2 . Потоки продавцов валюты и покупателей описываются законами Пуассона с параметрами $\lambda_1(t)$ и $\lambda_2(t)$ соответственно. Цель пункта – получение максимальной прибыли от продажи. Определить стратегию оптимального поведения пункта обмена валюты.

Решение. Очевидно, что прибыль на каждом отрезке времени $\theta = (t + \theta) - t$, где t – текущий момент времени, представляется случайной $\omega(\theta) = \max\{0, P_2 \cdot Y(\theta) - P_1 \cdot X(\theta)\}$, где $Y(\theta)$; $X(\theta)$ – количество проданных и купленных пунктом единиц валюты соответственно.

Случайная величина ω имеет математическое ожидание

$$M[\pi(\theta)] = \max\{0, P_2 \cdot M[Y(\theta)] - P_1 \cdot M[X(\theta)]\},$$

которое пункт обмена должен максимизировать при условии, что

$$M[Y(\theta)] - M[X(\theta)] \geq 0; M[Y(\theta)] = \lambda_2(t)\theta; M[X(\theta)] = \lambda_1(t)\theta.$$

Таким образом, стратегия поведения пункта обмена будет представляться решением условной экстремальной задачи, и решение может быть найдено согласно принципу Лагранжа.

Задача 2. Составить алгоритм отбора информативных признаков по методу дискретного разложения Карунена-Лоэва (или по методу главных компонент) для последующей классификации объектов в условиях риска (статической неопределенности).

Решение

Алгоритм включает следующие итерации:

1. Задать минимально допустимую среднеквадратичную ошибку классификации объектов, обусловленную исключением части признаков из исходной их совокупности $\sigma_g^2(m)$.

2. Центрировать векторные выборочные данные измерений признаков.

3. Вычислить выборочную ковариационную матрицу K_x для центрированных векторных выборочных данных $X = (X_1; X_2; \dots; X_i; \dots; X_n)$, где $X_i = (x_{1i}; x_{2i}; \dots; x_{li})^T$, $K_x = \frac{1}{N} \cdot \sum_{i=1}^N X_i \cdot X_i^T$.

4. Вычислить собственные значения λ_j и собственные векторы Φ_i , $i = \overline{1; N}$, ковариационной матрицы K_x , то есть решить задачу так называемой полной проблемы собственных значений $K_x \cdot \Phi_i = \lambda_i \cdot \Phi_i$, $i = \overline{1; N}$, где

$$(\Phi_i, \Phi_j) = \begin{cases} a_i, & \text{если } i = j \\ 0, & \text{если } i \neq j \end{cases} \quad j = \overline{1, N}.$$

5. Пронормировать собственные векторы.

6. Упорядочить собственные значения по убыванию.

7. Исключить из дальнейшего рассмотрения собственные значения с индексами $i = \overline{(m+1); N}$ согласно заданной среднеквадратической ошибке $\sigma_g^2(m) = \sum_{i=m+1}^N \lambda_i$.

8. Сформировать базис из собственных векторов, соответствующих оставшимся собственным значениям $\lambda_1; \lambda_2; \dots; \lambda_m$.

9. Вычислить компоненты Y_i , $i = \overline{1; m}$ в сформулированном базисе из собственных векторов Φ_i ; $i = \overline{1; m}$; $Y_i = \Phi_i \cdot X$; $i = \overline{1; m}$.

Полученные результаты представляют решение задачи отбора признаков из совокупности исходных для использования при классификации объектов.

Задача 3. Имеется n -канальная система контроля безопасности. Каждый канал функционирует независимо от любого другого и может выходить из строя по причине конечной надежности его узлов. После восстановления канал продолжает работать с прежними характеристиками. Пусть выходящий поток объектов, подлежащих контролю, пуассоновский с параметром λ , время обслуживания каждого объекта описывается показательным законом с параметром μ ; время между отказами канала и время его восстановления тоже показательные с параметрами α и β соответственно, $\lambda < \mu$; $\lambda < \beta$.

Определить среднее число M исправно функционирующих каналов в любой текущий момент времени, $0 \leq M \leq n$.

Решение

1. Воспользуемся стандартным приемом анализа функционирования n -канальной системы как системы массового обслуживания и запишем систему уравнений для стационарного режима ее работы

$$\left\{ \begin{array}{l} -n \cdot \beta \cdot p_0 + \alpha \cdot p_1 = 0; \\ -[m \cdot \alpha + (n - m) \cdot \beta] \cdot p_m + (m + 1) \cdot \alpha \cdot p_{m+1} + (n - m - 1) \cdot \beta \cdot p_{m-1} - n \cdot \alpha \cdot p_n + \beta \cdot p_{n-1} = 0; \\ p_1 + p_2 + \dots + p_m + \dots + p_n = 1, \end{array} \right.$$

где p_m – вероятность того, что в системе массового обслуживания имеется m исправных каналов в любой момент времени.

2. Из решения системы уравнений получим $p_m = \left(1 + \frac{\beta}{\alpha}\right)^{-n} \cdot \left(\frac{\beta}{\alpha}\right)^m \cdot C_m^n$.

3. Среднее число есть $M = \sum_{m=0}^n m \cdot p_m = n \cdot \frac{\beta}{\alpha} \cdot \left(1 + \frac{\beta}{\alpha}\right)^{-1}$.

Задача 4. Пусть множество действий оперирующей стороны, $\Gamma = \{d_1; d_2\}$, а второй стороны (противника) – соответственно $Y = \{y_1; y_2\}$. Функция потерь $C(y; d)$ задана в виде табл. 3.

Таблица 3

Функция потерь $C(y; d)$

Действия второй стороны	Значение функции потерь $C(y; d)$	
	Действие оперирующей стороны d_1	Действие оперирующей стороны d_2
y_1	0	3
y_2	5	0

Наблюдается случайная величина η со следующими условными распределениями:

$$P(\eta = 1|y_1) = \frac{1}{5}; P(\eta = 0|y_1) = \frac{4}{5}; P(\eta = 1|y_2) = \frac{1}{4}; P(\eta = 0|y_2) = \frac{3}{4}.$$

Построить байесовскую решающую функцию при условии, что априорное распределение параметра y имеет вид $P(y_1) = \alpha$; $P(y_2) = 1 - \alpha$; $0 \leq \alpha \leq 1$.

Решение. Вычислим апостериорное распределение вероятностей для $y = y_1$; $y = y_2$, если имело место наблюдение η :

$$P(y_1|\eta = 1) = \frac{P(y_1) \cdot P(\eta = 1|y_1)}{P(y_1) \cdot P(\eta = 1|y_1) + P(y_2) \cdot P(\eta = 1|y_2)} = \frac{\alpha \cdot 1/5}{\alpha \cdot 1/5 + (1 - \alpha) \cdot 1/4},$$

$$P(y_1|\eta = 0) = \frac{P(y_1) \cdot P(\eta = 0|y_1)}{P(y_1) \cdot P(\eta = 0|y_1) + P(y_2) \cdot P(\eta = 0|y_2)} = \frac{\alpha \cdot 4/5}{\alpha \cdot 4/5 + (1 - \alpha) \cdot 3/4},$$

$$P(y_2|\eta = 1) = \frac{P(y_2) \cdot P(\eta = 1|y_2)}{P(y_2) \cdot P(\eta = 1|y_2) + P(y_1) \cdot P(\eta = 1|y_1)} = \frac{(1 - \alpha) \cdot 1/4}{(1 - \alpha) \cdot 1/4 + \alpha \cdot 1/5},$$

$$P(y_2|\eta = 0) = \frac{P(y_2) \cdot P(\eta = 0|y_2)}{P(y_2) \cdot P(\eta = 0|y_2) + P(y_1) \cdot P(\eta = 0|y_1)} = \frac{(1 - \alpha) \cdot 3/4}{(1 - \alpha) \cdot 3/4 + \alpha \cdot 4/5}.$$

После наблюдения значения η выбирается одно из решений, d_1 или d_2 . Для этого вычислим риски $R(y, d_1(\eta))$ от принятия решения d_1 и риска $R(y, d_2(\eta))$ от принятия решения d_2 :

$$R(y, d_1(\eta)) = C(y_1; d_1(\eta)) \cdot P(y_1|\eta) + C(y_2; d_1(\eta)) \cdot P(y_2|\eta);$$

$$R(y, d_2(\eta)) = C(y_1; d_2(\eta)) \cdot P(y_1|\eta) + C(y_2; d_2(\eta)) \cdot P(y_2|\eta).$$

Согласно данным табл. 3 получаем

$$R(y, d_1(\eta)) = 5 \cdot P(y_2|\eta); \quad R(y, d_2(\eta)) = 3 \cdot P(y_1|\eta).$$

Если теперь $R(y, d_1(\eta)) < R(y, d_2(\eta))$, то будет принято решение $d_1(\eta)$; если имеет место $R(y, d_1(\eta)) > R(y, d_2(\eta))$, то принимается решение $d_2(\eta)$; а если эти риски равны, то оба решения являются байесовскими, то есть может быть принято любое из них.

Для конкретных значений η имеем следующие результаты.

При наблюдении $\eta = 1$ риски $R(y, d_1(1))$ и $R(y, d_2(1))$ будут равны, если

$$5 \cdot P(y_2|\eta = 1) = 3 \cdot P(y_1|\eta = 1) \quad \text{или} \quad \frac{5 \cdot (1 - \alpha) \cdot 1/4}{(1 - \alpha) \cdot 1/4 + \alpha \cdot 1/5} = \frac{3 \cdot \alpha \cdot 1/5}{\alpha \cdot 1/5 + (1 - \alpha) \cdot 1/4}.$$

Решая последнее уравнение, находим, что при значении $\alpha = \frac{25}{37}$ оба решения $d_1(\eta = 1)$ и $d_2(\eta = 1)$ являются байесовскими; если $\alpha < \frac{25}{37}$, то меньший риск обеспечивает принятие решения $d_2(\eta = 1)$; если $\alpha > \frac{25}{37}$, то условия изменяются в пользу решения $d_1(\eta = 1)$.

При наблюдении $\eta = 0$ риски $R(y; d_1(0))$ и $R(y; d_2(0))$ будут равны, если

$$5 \cdot P(y_2 | \eta = 0) = 3 \cdot P(y_1 | \eta = 0) \text{ или } \frac{5 \cdot (1 - \alpha) \cdot 3/4}{(1 - \alpha) \cdot 3/4 + \alpha \cdot 4/5} = \frac{3 \cdot \alpha \cdot 4/5}{\alpha \cdot 4/5 + (1 - \alpha) \cdot 3/4}.$$

Решая последнее уравнение, находим, что при значении $\alpha = \frac{25}{41}$ оба решения $d_1(\eta = 0)$ и $d_2(\eta = 0)$ являются байесовскими; если $\alpha < \frac{25}{41}$, то меньший риск обеспечивает принятие решения $d_2(\eta = 0)$; если $\alpha > \frac{25}{41}$, то условия изменяются в пользу решения $d_1(\eta = 0)$.

Из приведенных расчетов следует, что при $0 \leq \alpha \leq \frac{25}{41}$ решение d_2 является байесовским как при $\eta = 1$, так и при $\eta = 0$, то есть независимо от того, какое значение случайной величины η наблюдается. Для такого априорного распределения ожидаемый риск есть

$$\begin{aligned} \rho(\alpha) &= \sum_{\eta=0} \sum_{y=y_1, y_2} P(y) \cdot C(y; d_2(\eta)) \cdot P(\eta|y) = \\ &= P(y_1) \cdot [C(y_1; d_2(\eta = 0)) \cdot P(\eta = 0|y_1) + C(y_1; d_2(\eta = 1)) \cdot P(\eta = 1|y_1)] + \\ &+ P(y_2) \cdot [C(y_2; d_2(\eta = 0)) \cdot P(\eta = 0|y_2) + C(y_2; d_2(\eta = 1)) \cdot P(\eta = 1|y_2)] = \\ &= \alpha \cdot \left[3 \cdot \frac{4}{5} + 3 \cdot \frac{1}{5} \right] + (1 - \alpha) \cdot \left[0 \cdot \frac{3}{4} + 0 \cdot \frac{1}{4} \right] = 3 \cdot \alpha. \end{aligned}$$

В случае $\frac{25}{37} \leq \alpha \leq 1$ байесовским решением является d_1 независимо от значения случайной величины η .

Найдем средний риск для значений α из рассматриваемого диапазона, имеем:

$$\rho(\alpha) = \sum_{\eta=0} \sum_{y=y_1, y_2} P(y) \cdot C(y; d_1(\eta)) \cdot P(\eta|y) = 5 \cdot (1 - \alpha).$$

В случае $\frac{25}{41} \leq \alpha \leq \frac{25}{37}$ байесовскими решениями являются:

$$\delta(\eta = 0) = d_1, \text{ при } \eta = 0; \quad \delta(\eta = 1) = d_2, \text{ при } \eta = 1.$$

При этом средний риск есть

$$\begin{aligned} \rho(\alpha) &= P(y_1) \cdot [C(y_1; \delta(\eta = 1) = d_2) \cdot P(\eta = 1|y_1) + C(y_1; \delta(\eta = 0) = d_1) \cdot P(\eta = 0|y_1)] + \\ &+ P(y_2) \cdot [C(y_2; \delta(\eta = 1) = d_2) \cdot P(\eta = 1|y_2) + C(y_2; \delta(\eta = 0) = d_1) \cdot P(\eta = 0|y_2)] = \\ &= \alpha \cdot \left[3 \cdot \frac{1}{5} + 0 \cdot \frac{4}{5} \right] + (1 - \alpha) \cdot \left[0 \cdot \frac{1}{4} + 5 \cdot \frac{3}{4} \right] = \frac{15}{4} - \frac{63}{20} \cdot \alpha. \end{aligned}$$

Очевидно, что максимальный средний риск, равный $\frac{75}{41}$, имеет место при значении параметра $\alpha = \frac{25}{41}$.

Лемма (оптимальное правило выбора решения). Пусть y_0 – простая гипотеза, состоящая в том, что выборка $\eta_1; \eta_2; \dots; \eta_n$ получена из распределения $f_1(\eta) = e^{-\eta}$; $\eta > 0$, а y_1 – простая альтернатива, состоящая в том, что эта выборка получена из нормального распределения $f_2(\eta) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\eta^2/2}$; $\eta > 0$. Доказать следующее оптимальное правило выбора решения: отвергается гипотеза y_0 , если

$$\frac{\sum_{i=1}^n (\eta_i - 1)^2}{n} \leq 1 - \frac{2}{n} \cdot \ln c - \ln 2\pi,$$

где c – константа, характеризующая выбранный критерий качества.

Доказательство

Полагаем, что $\eta = (\eta_1; \eta_2; \dots; \eta_n)$ представляет независимые выборочные измерения. Гипотезы y_0 и y_1 альтернативны. Составим функцию (отношение правдоподобия):

$$l(\eta) = \frac{f(\eta|y_1)}{f(\eta|y_0)} = \frac{\prod_{i=1}^n f_2(\eta_i)}{\prod_{i=1}^n f_1(\eta_i)} = \frac{\prod_{i=1}^n \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \cdot \exp\left\{-\frac{\eta_i^2}{2}\right\}}{\prod_{i=1}^n \exp\{-\eta_i\}} = \frac{\exp\left\{-\frac{1}{2} \cdot \sum_{i=1}^n \eta_i^2\right\}}{(2\pi)^{n/2} \cdot \exp\left\{-\sum_{i=1}^n \eta_i\right\}}.$$

Теперь запишем правило принятия решения о подтверждении гипотезы y_1 (или, что то же, о решении отвергнуть гипотезу y_0): $l(\eta) \geq c$, или

$$\frac{\exp\left\{-\frac{1}{2} \cdot \sum_{i=1}^n \eta_i^2\right\}}{(2\pi)^{n/2} \cdot \exp\left\{-\sum_{i=1}^n \eta_i\right\}} \geq c.$$

После логарифмирования получаем:

$$-\frac{1}{2} \cdot \sum_{i=1}^n \eta_i^2 - \frac{n}{2} \cdot \ln(2\pi) + \sum_{i=1}^n \eta_i \geq \ln c,$$

откуда приходим к требуемому результату

$$\frac{\sum_{i=1}^n (\eta_i - 1)^2}{n} \leq 1 - \frac{2}{n} \cdot \ln c - \ln 2\pi.$$

В заключение отметим, что изложенные подходы имеют важное практическое значение в случае близких состояний – гипотез, то есть в случае, когда разность между параметрами гипотез мала.

Библиографический список

1. Васин С. М. Управление рисками на предприятии : учеб. пособие / С. М. Васин, В. С. Шутов. – М. : КНОРУС, 2010. – 304 с.
2. Катгулев А. Н., Северцев Н. А. Исследование операций: принципы принятия решений обеспечения безопасности. – М. : Физматлит, 2000.
3. Морозов В. В. Исследование операций в задачах и упражнениях / В. В. Морозов, А. Г. Сухарев, В. В. Федоров. – М. : Высшая школа, 1986.
4. Поляк Б. Т. Введение в оптимизацию. – М. : Наука, 1983.
5. Савицкая Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 272 с.
6. Черноуцкий И. Г. Методы оптимизации и принятия решений : учеб. пособие. – СПб. : Лань, 2001. – 384 с.
7. Юдин Д. Б. Вычислительные методы теории принятия решений. – 2-е изд. – М. : КРАСАНД, 2010. – 320 с.

T.G. Kvach*

**Kvach Tatyana, Ph.D. in Pedagogical sciences, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti*
kvach.t@rambler.ru

G.A. Kirichek*

**Kirichek Galina, Ph.D. in Pedagogical sciences, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti*
kaf_vm@tolgas.ru

**OBJECTIVES OF DECISION-MAKING IN CONDITIONS OF
STATISTICAL UNCERTAINTY AND RISK SAFETY**

Key words: decision-making mechanism, minimizing, functional, conditional risk, medium risk, conditional posterior risks, the method of discrete decomposition of Karhunen-Loeve.

The article considers the objectives of decision making in conditions of statistical uncertainty and risk safety, the algorithm of selecting informative indicators according to the method of discrete decomposition of Karhunen-Loeve, followed by classifying objects in terms of risk, as well as the optimal rule for finding a solution.

© Квач Т. Г., Киричек Г. А., 2012

УДК 330.4

Л. Г. Кирьянова***Кирьянова Лариса Георгиевна, старший преподаватель**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

Kiryanova@live.tolgas.ru

МОДЕЛИ ВРЕМЕННОЙ СТРУКТУРЫ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК

Ключевые слова: стохастические процессы, государственные ценные бумаги, временная структура процентных ставок, спот-ставка, форвардная ставка, факторные стохастические модели, стохастические модели общего равновесия, модели с отсутствием арбитража.

Рассмотрены основные понятия и определения, используемые в теории временной структуры процентных ставок, а также их математическая запись, дается описание одного из четырех классов моделей временной структуры – модели с отсутствием арбитража. Рассмотрена биномиальная модель Хо и Ли.

Большинство наблюдаемых в экономике процессов являются дискретными стохастическими (случайными) процессами в том смысле, что рассматриваемые изменения значения переменной происходят с определенной периодичностью. В теоретических моделях для упрощения записи чаще используется представление движения рассматриваемой переменной в виде непрерывных стохастических процессов.

Модели с отсутствием арбитража получили широкое распространение среди финансовых аналитиков и исследователей производных финансовых инструментов.

Модели с отсутствием арбитража позволяют лучше прогнозировать динамику доходности бумаг с разными сроками до погашения.

Факторные модели и модели общего равновесия используются преимущественно для теоретических фундаментальных исследований в области временной структуры процентных ставок. Факторные модели и модели общего равновесия имеют явные преимущества в теоретическом обосновании динамики временной структуры поскольку спот-ставка и премия за срок являются в них эндогенными. Следовательно, эти классы моделей позволяют лучше представить взаимосвязь между финансовым и реальным сектором экономики, например, при исследовании факторов, влияющих на знак и колебания премии за срок.

Современная теория финансовых рынков предлагает значительное количество гипотез и моделей по различным аспектам функционирования всех сегментов финансового рынка, в том числе рынка государственных ценных бумаг.

Важным предметом исследования в рамках теории финансовых рынков является анализ временной структуры процентных ставок, т. е. анализ соотношения между доходностями государственных ценных бумаг (или любых дру-

гих срочных финансовых инструментов) с различными сроками до погашения.

В факторных моделях и моделях общего равновесия временная структура процентных ставок определяется как функция не только от срока до погашения, но и от одного или нескольких факторов (переменных состояния), в большинстве случаев – безрисковой спот-ставки.

Модели с отсутствием арбитража рассматривают всю временную структуру в качестве экзогенной, изменяющейся по некоторому закону. На эти изменения накладываются определенные ограничения. В первую очередь, должна отсутствовать возможность для совершения арбитражных операций, приносящих прибыль.

По определению Хо и Ли это ограничение обусловило название данного класса моделей – модели с отсутствием арбитража. Сравнение с факторными моделями и моделями общего равновесия показывает, что стохастический процесс спот-ставки зависит от исходной временной структуры, т. е. определяется эндогенно, в то время как первые два класса моделей задают его экзогенно.

Данное отличие определено во многом разными задачами при построении моделей. Первые два класса моделей имеют целью вывести временную структуру процентных ставок из предпосылок о равновесии и найти такой стохастический процесс динамики спот-ставки, который может породить реалистичную равновесную временную структуру.

В рассматриваемом ниже подходе берется исходная временная структура, задается характер изменений временной структуры и выводится движение краткосрочной ставки для формирования цен облигаций в будущем.

Модели с отсутствием арбитража допускают существование отрицательных форвардных

ставок. Однако они позволяют анализировать фактические наблюдаемые кривые доходности для определения цен других связанных финансовых инструментов, в частности, цен облигаций и производных финансовых инструментов.

Хо и Ли исходят из того, что в экономике, в которой отсутствует неопределенность, форвардные ставки, определяемые текущей временной структурой, должны соответствовать будущим фактическим процентным ставкам.

В качестве наиболее простого способа введения неопределенности Хо и Ли предлагают биномиальный процесс, в котором временная структура процентных ставок в момент времени $t + 1$ равна временной структуре форвардных ставок в момент времени t , скорректированной на значение функции возмущений. Последняя может принимать два значения: «верхнее» и «нижнее».

Модель основывается на следующих предположениях:

- рынок совершенен, т. е. отсутствуют трансакционные издержки, налоги, все облигации находятся на руках у множества мелких инвесторов;

- равновесие на рынке устанавливается в дискретные моменты времени, отделенные друг от друга одинаковыми интервалами, равными единице;

- рынок облигаций полон, т. е. существуют доступные для любого инвестора дисконтные облигации с любым сроком до погашения m , $m = 0, 1, 2, \dots$;

- в каждый момент времени существует конечное число возможных состояний.

Пусть равновесная цена дисконтной облигации со сроком до погашения m для состояния i есть $p_i(t, m)$. Так как цена облигации записывается как функция от срока до погашения, то она полностью описывает временную структуру процентных ставок в момент t для состояния i . Функция цены облигации от срока до погашения называется дисконтной функцией. На цену облигации накладываются следующие ограничения:

$$p_i(t, 0) = 1, \forall i, m; \lim_{m \rightarrow \infty} p(t, m) = 0, \forall i, m.$$

Динамика временной структуры описывается следующим образом. В начальный момент времени имеем нулевое состояние, и значение дисконтной функции равно $p_0(0, m)$. В момент времени 1 дисконтная функция может принять два возможных значения, соответствующих состояниям 0 и 1, т. е. существует всего два возможных состояния, $p_0(1, m); p_1(1, m)$. Значение функции в состоянии 1 называется «верхним», а в состоянии 0 – «нижним». В момент

времени 2 возможны три состояния: 0, 1 и 2 (предполагается, что «верхнее» значение для функции, находившейся в состоянии 0, идентично «нижнему» значению функции, находившейся в состоянии).

Дальнейшая динамика дисконтной функции (временной структуры) описывается аналогичным стохастическим процессом. Для любого $(t+1)$ периода времени между моментами t и $t + 1$ значение дисконтной функции $p_i(t, m)$ определяется в момент времени t после прохождения i состояний с «верхним» значением и $(t - i)$ состояний с «нижним» значением. В соответствии с принятой предположкой дисконтная функция зависит только от числа «верхних» значений и не зависит от их последовательности. Т. о., биномиальный процесс в момент времени t записывается как

$$p_i(t, m) = \begin{cases} p_{i+1}(t+1, m) - \text{«верхнее» значение} \\ p_i(t+1, m) - \text{«нижнее» значение} \end{cases}$$

Дисконтная функция определяется для каждого момента t и каждого состояния i . Множество всех дисконтных функций образует биномиальную структуру. Узлы такой структуры определяются моментом времени и состоянием (t, i) . Для любого момента времени t существует $t + 1$ состояний ($i = 0, 1, 2, \dots, t$). Временная структура может переходить от одного узла в другой по различной траектории, но это не влияет на значение дисконтной функции в конечном узле на траектории, т. е. дисконтные функции не зависят от траектории движения временной структуры.

Введем в модель ограничение на траекторию временной структуры, обеспечивающее отсутствие арбитража. В условиях определенности дисконтная функция определена в каждый момент времени t и для каждого состояния i : $p_i(t, m)$ и должна обеспечивать временную структуру форвардных ставок, не допускающую арбитража:

$$f_i(t, m) = p_i(t+1, m) = p_{i+1}(t+1, m) = \frac{p_i(t, m+1)}{p_i(t, 1)}; m = 0, 1, \dots$$

поскольку «верхнее» и «нижнее» состояния неразличимы.

Для учета неопределенности в модель вводятся две функции возмущений, $h(m)$ и $h'(m)$, такие что «верхнее» значение дисконтной функции соответствует

$$p_{i+1}(t+1, m) = \frac{p_i(t, m+1)}{p_i(t, 1)} h(m), \text{ а «нижнее»}$$

$$\text{значение} - p_i(t+1, m) = \frac{p_i(t, m+1)}{p_i(t, 1)} h'(m),$$

при этом $h(m), h'(m) > 0$ и $h(0) = h'(0) = 1$.

Функции возмущений отвечают за отклонения дисконтной функции от временной структуры форвардных ставок, т. е. определяют разницу между «верхними» и «нижними» ценами облигаций в следующий момент времени. Если $h(m)$ больше единицы для всех значений m , то все цены облигаций будут расти до «верхнего» состояния. Аналогично, если $h'(m)$ меньше единицы для всех значений m , цены всех облигаций упадут до «нижнего» состояния.

Условие отсутствия арбитража накладывает ограничения на значения функций возмущения в каждом узле (t, i) . В результате общий вид функций возмущений должен отвечать условию

$$h(m)\pi + h'(m)(1-\pi) = 1, \forall m,$$

где π – параметр биномиального распределения вероятности, не зависящий от времени и срока до погашения.

Хо и Ли рассматривают π как отношение доходности в «нижнем» состоянии ко всему спреду между доходностями в «верхнем» и «нижнем» состояниях. Т. о., при высоких значениях параметра π наиболее вероятно снижение цены облигации. При значении параметра близком к нулю цена будет расти.

Функции возмущения имеют граничное условие: $h(0) = h'(0) = 1$.

В качестве примера функций возмущения рассматриваются функции:

$$h(m) = \frac{1}{\pi + (1-\pi)\delta^m};$$

$$h'(m) = \frac{\delta^m}{\pi + (1-\pi)\delta^m}, m \geq 0,$$

где δ – положительная константа, $\delta < 1$ (так как $h'(m) < h(m)$), равная спреду между значениями функций возмущения. Чем больше спред, тем выше волатильность процентных ставок.

Таким образом, временная структура процентных ставок однозначно определяется двумя константами π и δ . $h(m)$ – монотонно возрастающая вогнутая функция с асимптотой $\frac{1}{\pi}$, $h'(m)$ – выпуклая функция, монотонно убывающая до нуля. «Верхнее» значение цены облигации определяется $h(m)$, следовательно, чем больше срок до погашения, тем больше будет изменение цены.

Изменение цены краткосрочных облигаций противоположно δ .

Для долгосрочных облигаций изменение цены постоянно для всех сроков до погашения

и равно $\frac{1}{\pi}$, причем случай $\delta = 1$ соответствует полной определенности.

Спот-ставку в модели можно получить из формулы для цены однопериодной облигации:

$$p_i(t, 1) = \frac{p(t, 1)\delta^{t-i}}{p(t, 0)[\pi + (1-\pi)\delta^t]}.$$

В этом случае однопериодная ставка равна $r_i(t, 1) = \ln \left[\frac{p(t, 0)}{p(t, 1)} \right] + \ln[\pi\delta^{-t} + (1-\pi)] + i \ln \delta$.

Математическое ожидание и дисперсия спот-ставки в момент времени t с вероятностью q достижения состояния i определяются следующим образом:

$$E_t r(t) = \ln \left[\frac{p(t, 0)}{p(t, 1)} \right] + \ln[\pi\delta^{-(1-q)^t} + (1-\pi)\delta^{qt}]$$

$$D_t r(t) = tq(1-q)(\ln \delta)^2$$

Первое слагаемое в формуле математического ожидания представляет собой однопериодную форвардную ставку, следовательно, ожидаемое значение спот-ставки равно форвардной ставке плюс некоторое отклонение, вызванное неопределенностью.

При $\delta = 1$ отклонение равно нулю. Дисперсия спот-ставки зависит только от спреда, причем, как и ожидалось, зависимость обратная.

Доходность к погашению дисконтной облигации записывается в следующем виде:

$$r_i(t, m) = \begin{cases} -\frac{1}{m} \ln \frac{p(t, m+1)}{p(t, 1)} - \frac{1}{m} \ln h(m), i = 1 \\ -\frac{1}{m} \ln \frac{p(t, m+1)}{p(t, 1)} - \frac{1}{m} \ln h'(m), i = 0 \end{cases}.$$

В таком виде на движения кривой доходности накладываются некоторые дополнительные ограничения. В частности, когда краткосрочные ставки достигают более высокого (низкого) уровня, долгосрочные ставки также поднимаются (опускаются).

Однако поскольку движение происходит относительно исходной кривой форвардных ставок, не ограниченной никакими условиями, кривая доходности может принимать любую форму.

Премия за срок в модели Хо и Ли выражается:

$$\Phi(t, m) = \frac{1}{p(t, 1)} \left\{ \left[\frac{(1-q)\delta^m + q}{(1-\pi)\delta^m + \pi} \right] - 1 \right\}.$$

Премия за срок равна нулю при $\pi = q$. Если $q > \pi$ премия за срок положительная. Долгосрочные облигации имеют более высокую ожидаемую доходность от владения.

Таким образом, π может рассматриваться как вероятность достижения определенного состояния для нейтрального по отношению к

риску инвестора. Следовательно, если фактическая вероятность q достижения «верхнего» состояния выше, чем π , ожидаемая доходность от владения облигацией должна быть выше, т. е. премия за срок больше нуля.

К недостаткам модели Хо и Ли можно отнести следующие:

1) модель не учитывала существующую у процентных ставок тенденцию возвращения к среднему; 2) процентные ставки предполага-

лись нормально распределенными, то есть могли принимать отрицательные значения с положительной вероятностью.

В настоящее время развитие стохастических моделей (факторных, общего равновесия и с отсутствием арбитража) проходит в направлении включения дополнительных факторов, позволяющих приблизить теоретические построения к реальным наблюдаемым данным.

Библиографический список

1. Буклемишев О., Поманский А. Премия за риск и временная структура процентных ставок // Экономика и математические методы. – 2007. – № 26-1.
 2. Дробышевский С. Обзор современной теории временной структуры процентных ставок. Основные гипотезы и модели. – М. : Научные труды, 2004. – № 14.
 3. Дробышевский С., Золотарева А. Развитие российского финансового рынка и новые инструменты привлечения инвестиций. – М. : Изд-во ИЭППП, 2006.
-

L. G. Kiryanova*

*Kiryanova Larisa, Senior Lecturer of
Volga Region State University of Service, Togliatti
Kiryanova@live.tolgas.ru

MODELS OF THE TERM STRUCTURE OF INTEREST RATES

Key words: stochastic processes, government securities, term structure of interest rates, spot rate, forward rate, factor stochastic models, stochastic models of general equilibrium, models with no arbitrage.

The article features basic concepts and definitions used in the theory of the term structure of interest rates, as well as their mathematical notation. The author provides a description of one of the four classes of term structure models, the model with no arbitrage. The binomial Ho-Lee model is considered in the research.

© Курьянова Л. Г., 2012

УДК 658

Т. Ю. Матвеева***Матвеева Татьяна Юрьевна, старший преподаватель**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

kaf_vm@tolgas.ru

СТРАТЕГИЯ ВЫБОРА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ*Ключевые слова: управление решениями, лицо, принимающее решение, метод управления.**Рассматриваются методы принятия решения в организационных структурах, анализируются достоинства и недостатки каждого метода. Рассматривается оценка управленческого решения.*

В теории управления экономическими системами одной из важнейших проблем менеджмента считается процесс принятия управленческих решений.

Процесс принятия решений – это один из этапов управленческой деятельности, на котором происходит выбор наиболее предпочтительного решения из допустимого множества решений, или упорядочение множества решений по их важности [2].

Управленческое решение – это результат анализа, прогнозирования, оптимизации, эконо-

номического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов достижений конкретной цели системы менеджмента [9].

Качество управленческого решения – это совокупность параметров решения, удовлетворяющих конкретного потребителя и обеспечивающих реальность его реализации.

Процесс управления предусматривает согласованные действия, которые обеспечивают, в конечном счете, осуществление общей цели или набора целей, стоящих перед организацией. Схема взаимодействия показана на рис. 1 [8].

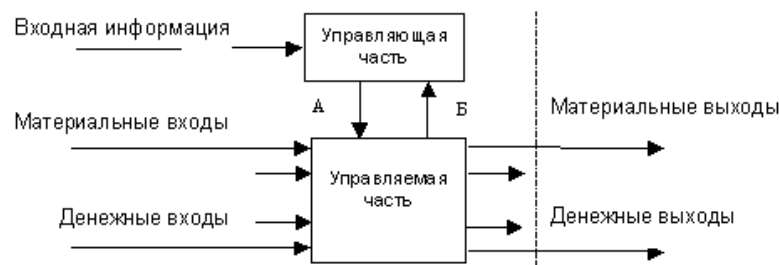


Рис. 1. Взаимодействие управляющей и управляемой части деловой организации:
А – управляющая информация, Б – информация об исполнении

В экономической и управленческой деятельности выделяют ряд аспектов, связанных с процессом принятия решений. В пределах своей компетентности часть решений принимает менеджер, часть – начальник отдела, заместитель руководителя и др.

Процесс управления решениями подразумевает под собой систематическое перспективное движение роста базовых показателей деятельности предприятия в целом и рассматривается во взаимосвязи с экономическим потенциалом и выбором метода принятия решения.

Анализируя современные подходы к развитию экономических систем [1, 4, 7], мы сталкиваемся с проблемой рассмотрения лишь отдельных элементов процесса управления в организационных структурах.

Перспективы развития любого предприятия находятся в прямой зависимости от правиль-

ности выбора цели и стратегии. Реализация стратегических интересов может проходить различными методами, в том числе и в виде интеграционных процессов, позволяющих увеличить эффективность отдельных предприятий, объединяющих свои интересы и получающих дополнительный синергетический эффект. Это вызывает значительный интерес к интеграционным процессам и инструментам развития интегрированных экономических систем.

Каждое предприятие, кроме отлаживания отношений между собственниками и менеджерами компаний, должно реализовать и внутрикорпоративные отношения в области управления ресурсами, финансами, выявления цепочки создания ценностей и пр.

Одной из важных задач корпоративного управления является согласованное равновесное распределение управленческих отношений

(в том числе и ресурсов различного вида) по уровням корпоративной структуры управления. При этом выявление равновесного состояния для пары уровней может быть сведено к задаче согласования ресурсов управления в виде игры двух корпоративных лиц, принимающих решение. Решение задачи по всей структуре управления возможно при определении на каждом уровне типа ресурсов, требующих баланса распределения и использования, целевых векторов, ограничений на ресурсы и их вид, а также возможные стратегии деятельности.

Одним из факторов эффекта синергии корпоративной деятельности является повышение эффективности управления, которое можно описать следующим образом: используя принципы корпоративного управления, собственность от неэффективного менеджмента в результате интеграции перераспределяется в пользу эффективного. Чем хуже управление компанией, тем выше вероятность ее поглощения «захватчиками» [3].

В рыночных условиях должны закрепляться не только функции, но и ресурсы, связанные с выполнением данных функций и принятием решений, конкретные виды ответственности за результативность менеджмента.

Процессы принятия решения в различных сферах деятельности аналогичны. Кроме того, во многом схожи и сопутствующие проблемы. Поэтому необходим метод, позволяющий по универсальным правилам оказать поддержку принятия решений, соответствующих естественному ходу мышления лиц, принимающих решение (ЛПР).

В связи с тем, что для некоторых задач принятия решений (ЗПР) разрабатываются дорогостоящие процедуры обоснования и выбора решений, для анализа эффективности решения необходимо производить учет эффективности и самого метода решения.

Как известно, каждый класс ЗПР требует адекватных методов решения. Так, для структурированных задач используются в основном математические методы, позволяющие четко формализовать задачу и получать необходимые количественные результаты оптимизационного типа. К таким методам можно отнести: лексикографические методы, методы сетевого анализа, методы линейного и нелинейного программирования, методы исследования операций и др. [2].

Для слабоструктурированных задач используются статистические и вероятностные методы, а также методы, использующие нечеткие множества.

Для решения задач, относящихся к классу неструктурируемых, используются в основном эвристические методы (метод Дельфи, метод Кингисеп, метод Курно и др.).

Каждый из методов обладает своими достоинствами и недостатками, требует определенного уровня затрат.

Анализ используемых в практике управления методов показывает, что сложные проблемы сводятся к простым. Упрощение и огрубление модели позволяют применить к ним более простые методы, но с соответствующей степенью точности решения.

С точки зрения информационного обеспечения можно сделать следующий вывод: чем больший объем запрашивало ЛПР, тем ниже качество решения (в начале работы), и этот показатель улучшался в конце работы.

Компоненты модели организационной системы (состав, структура, целевые функции, допустимые множества и информированность) порождают соответствующие типы управления. Эти типы используют в любой комбинации, но традиционно рассмотрение начинается с мотивационного управления, т. к. оно наиболее простое и более исследовано. Остановимся на рассмотрении некоторых методов моделирования управленческих решений.

Одной из основных особенностей управления организационными структурами является то, что поведение человека как элемента объекта управления трудно формализуемо, то есть сложно описывать это поведение некоторой формальной моделью; человек как исполнитель имеет свои собственные цели, которые не всегда совпадают с общественными целями.

Математическим описанием поведения людей занимается теория принятия решения и теория игр.

Концепция максимизации полезности, т. е. концепции экономического человека, который ведет себя именно таким образом, чтобы максимизировать свою полезность, считается наиболее удачным изобретением теории управления, но в то же время очень ограниченным. Конечно, можно воздействовать на субъект через влияние на его целевую функцию и на то множество, из которого он делает выбор. Однако так, что наш выбор однозначно определяет наш выигрыш, в жизни бывает редко.

Используется принцип максимального гарантированного результата. Преимущества принципа: он дает оценку снизу значения целевой функции, т. е. рассчитывает наихудший для себя результат. Недостаток: отличается крайней пессимистичностью, так как природа не настроена против действий ЛПР. Встреча-

ется также и крайний оптимизм, что само по себе также негативно сказывается на ЛПР, так как идет переоценка возможностей природы. Основной задачей в таких моделях является минимизация риска в основном за счет устранения зависимости от неопределенных параметров, что способствует принятию решения в условиях полной информированности. Однако в жизни такая ситуация встречается крайне редко.

Теория игр описывает взаимодействие таких рациональных субъектов в ситуации, когда выигрыш одного зависит от действий всех, то есть игра определяется как такое взаимодействие субъектов, что выигрыш каждого игрока в общем случае зависит от действий всех. Здесь, как правило, применяется гипотеза рационального поведения, происходит согласование интересов по вопросам управления. Основная проблема теории игр заключается в том, что не существует одной концепции решения игры, т. е. мы не можем, глядя на целевую функцию и допустимое множество, сказать, что игроки сыграют именно так. Необходимо вводить дополнительные предположения, а так как в разных моделях используют разные предположения, то они приводят к различным концепциям равновесия (равновесие в доминантных стратегиях, равновесие Нэша, эффективность по Парето и др.).

Наиболее интересными являются модели игр, в которых происходит принятие решения не одновременно, а последовательно, т. е. имеется управляющий орган и управляемые субъекты, где сначала начальник определяет правила игры, а дальше субъекты принимают решения, исходя из этих правил. Такие игры носят название иерархических. Решение иерархических игр подробно рассматривается в научной литературе, особенно в последнее время в теории активных систем. Каждая такая игра носит свои особенности и тесно связана с организационной структурой управления.

Можно усложнять структуру дальше, но на самом деле существует единая технология описания теоретико-игровых задач управления в различных структурах.

Качественно ничего не меняется, усложняется только формальная задача, идеология описания остается та же.

Во многих случаях одни и те же механизмы могут решать различные задачи управления, использоваться в различных прикладных областях.

Математическая постановка экономико-математических задач управления возможна при их количественном описании, т. е. тогда, когда может быть четко сформулирована цель

решения задачи, определен количественный критерий решения задачи, выявлены факторы, которыми можно управлять, выявлены другие влияющие факторы, сформулированы количественные ограничения и определены зависимости, характеризующие состояние системы.

Модель считается удачной, если:

- она демонстрирует поведение, структуру и функции, подобные таковым у исследуемого оригинала;

- на основе ее изучения можно обнаружить новые особенности и свойства оригинала, содержащиеся в исходном материале.

В научной литературе [1, 2] классификации управленческих решений строятся по самым разным группировочным основаниям (по типу ЛПР, по содержанию управленческих задач, по наличию информации и пр.).

По методам разработки управленческих решений они могут быть разделены на:

- эвристические, формируемые на основе большого опыта работы в данной сфере деятельности;

- формально-математические, основанные на создании формальной модели варианта решения;

- интерактивные, вырабатываемые в результате взаимодействия ЛПР и системы поддержки принятия решений.

Обычно для оценки эффективности организационной структуры используются показатели, характеризующие выполнение основных этапов процедуры управления экономическими объектами.

Афоничкин А. И. выделяет группу показателей в соответствии с этапами процесса управления [1] (табл. 1).

В научной литературе [6, 7, 9] можно встретить в основном оценку эффективности всей организационной структуры. Сложные структуры, характеризующиеся гибкостью, дифференциацией ответственности и полномочий, т. е. такие, которые можно отнести к классу корпоративных структур, не дают адекватных значений эффективности именно в силу своей системной сложности и отсутствия разработанных подходов.

Справедлива известная закономерность: учитывая одни факторы при моделировании, мы не редко забываем о других. И это естественно. Никакая модель не может учесть абсолютно все факторы [6].

Но профессионально разработанная модель отличается тем, что позволяет учесть наиболее существенные из них.

Решение, найденное с помощью моделирования ситуации принятия решения, нужно

обязательно проанализировать с точки зрения полноты учтенных в ней факторов и в случае

необходимости внести соответствующие коррективы.

Таблица 1

Классификация показателей эффективности организационных структур

Класс показателей	Группа показателей	Показатель эффективности
Эффективность элементов системы управления	Кадры управления	1. Занятость персонала в аппарате управления (K_z). 2. Соотношение численности линейного и функционального персонала (K_c). 3. Удельный вес численности функциональных управляющих (P). 4. Степень формализации труда работников (K_{ϕ}).
	Информация, используемая в процессе управления	1. Коэффициент абсолютного использования информации (K_{ai}). 2. Коэффициент эффективного использования информации ($K_{эи}$). 3. Коэффициент непрерывности информационных потоков ($K_{нип}$).
	Техника и технология управления	1. Уровень технической оснащенности работников аппарата управления (коэффициент машиновооруженности (K_m)).
Показатели, характеризующие организацию процессов управления		1. Коэффициент пропорциональности аппарата управления ($K_{пу}$). 2. Коэффициент непрерывности аппарата управления ($K_{нпу}$).
Показатели, характеризующие организационную структуру управления		1. Степень натурализации функций (K_u). 2. Уровень специализации подразделений (K_{cn}). 3. Коэффициент полноты охвата функций ($K_{оф}$). 4. Коэффициент дублирования функций (K_d). 5. Коэффициент качества выполнения управленческих функций ($K_{квф}$).
Показатели, характеризующие эффективность системы управления		1. Коэффициент рациональности структуры ($K_{рс}$). 2. Эффективность труда в организационной структуре управления ($\Pi_{аул}$). 3. Экономичность труда в организационной структуре управления ($\mathcal{E}_{аул}$). 4. Коэффициент надежности системы управления ($K_{над}$).

Наибольший эффект при принятии управленческих решений дает сочетание опыта, знаний, интуиции менеджера и современных технологий выработки и принятия управленческого решения.

Профессиональной обязанностью каждого руководителя является принятие управленческого решения в соответствии с делегированным ему объемом полномочий.

В современной эффективно функционирующей организации занятие руководящего поста происходит по праву компетентности и принятого в организации порядка.

Компетентность руководителя определяется, в первую очередь, эффективностью принимаемых им решений и умением принятое решение реализовать.

Необходимо наличие делегированных полномочий.

В настоящее время использование современных технологий принятия управленческих решений является жизненно важным для руководителя, одним из основных профессиональных умений которого является принятие эффективных управленческих решений.

В острой конкурентной борьбе при прочих примерно равных условиях добиваются успеха, устойчиво развиваются и выживают те организации, которые поставили себе на службу

дополнительные возможности, предоставляемые современными технологиями принятия управленческих решений.

Одним из важных элементов процесса принятия решения является категория эффективности решения, которое определяется эффектом от принятого решения (степенью достижения цели), отнесенным к затратам на достижение цели. Так, например, критерий эффективности, определен через следующие экономические показатели [2]:

$$K = \{ \Pi_1, \Pi_2, I \}, \text{ или } K = (\Pi_1 - \Pi_2) / I,$$

где K – критерий эффективности принятого решения;

Π_1 – прибыль до принятия решения;

Π_2 – прибыль, полученная в результате принятия решения;

I – издержки, связанные с реализацией принятого решения.

Критерий эффективности решения задается ЛПР в зависимости от конкретной проблемной ситуации, целевых установок и функций предпочтений альтернатив.

Обобщенная модель принятия решений с использованием ее декомпозиции на подмодели может быть представлена в следующем виде [2]:

$$M = \begin{cases} f = \phi_1(S_0, X, K); \\ Y = \phi_2(f, P, Y); \\ Y_{opt} = Rh(B, Y), \end{cases}$$

где ϕ_1 – функционал, позволяющий получить оценку состояния в пространстве параметров описания ситуации и критериев;

ϕ_2 – функционал, позволяющий оценить альтернативы решения через функцию полезности и сформированные приоритеты;

Y – множество допустимых решений;

B – область ограничений на ресурсы управления;

Rh – решающее правило выбора (решение).

Кроме качественных показателей эффективности управленческого решения, можно задать и некоторые количественные характеристики. Так, например, предлагается использовать характеристику качества решения Θ [5]:

$$\Theta = \left(\frac{1}{r_j} \right) \sum_{i=1}^n \prod_{s=1}^m [1 - \phi_s(1 - q_i^s)],$$

где r_j – число решений, используемых в j -й группе;

ϕ_s – коэффициент значимости задачи (степень ее влияния на результат);

q_i^s – коэффициент степени соответствия решения отдельной задачи опорному решению.

Другой характеристикой оценки эффективности принятия решений является время принятия решений t :

$$t = \left(\frac{1}{r_j} \right) \sum_{j=1}^{r_j} t_j.$$

На сегодняшний день основным принципом построения любых организационных систем является иерархия, которая применяется в основном для отражения вертикального подчинения между различными уровнями управления организацией. С иерархией тесно переплетается распределение полномочий и ответственности, связанных с деятельностью организации. Отношение подчинения или отсутствие такового часто описывается методами графов или матриц (табл. 2) [1, 4, 7, 8].

Таблица 2

Сравнительная характеристика некоторых методов управления решениями

Методы управления	Применение	Основные преимущества метода	Основные недостатки метода
Метод матриц	Выбор наилучшей стратегии для достижения цели	- Вероятностный характер событий или ситуаций; - выбор из относительно небольшого числа альтернатив.	- Число альтернатив не велико; - результат принятия решения зависит от того, какая выбрана альтернатива и какие именно события произойдут; - приходится учитывать вероятность или неопределенность событий; - ЛПР должно объективно оценивать вероятности наиболее важных событий и рассчитывать значения таких вероятностей.
Метод графов	Многоходовой процесс анализа и осуществления управленческого решения (сетевое моделирование)	- Наглядная графическая схема; - аналитический подход к выбору наилучшего решения; - разбиение множества данных на классы или категории.	- Необходима правильная нумерация и классификация событий.
Метод согласования решений (анкетирование, метод предпочтения, «мозговая атака» и др.)	Отсутствуют какие-либо статистические данные (обсуждение с помощью экспертов определенных задач управления решениями)	- Расставляются приоритеты по важности проблем и решений; - свободный, неструктурированный процесс генерирования всевозможных идей по поставленной проблеме; - выработка общего подхода к решению управленческой задачи; - принятие решения не растягивается на долгий срок.	- Эксперт должен уметь быстро и качественно давать советы; - компетентность экспертов; - субъективность мнения.

В последнее время наиболее интенсивно развиваются структуры управления, так называемого органического типа, главным достоинством которых является их способность бы-

стро приспосабливаться к меняющимся внешним условиям и изменению целевых установок.

Таким образом, стратегия решения задач управления имеет непосредственное отношение к поставленной цели. В понятии «strate-

гия» решения задач управления заключено противоречие между актуальным и реальным, т. е. желаемым и действительным. В практике управления насчитывается достаточно боль-

шое количество методов решения задач управления, выбор которых диктуется организационными целями и ситуационными факторами.

Библиографический список

1. Афоничкин А. И. Основы менеджмента. – СПб. : Питер, 2007. – 528 с.
2. Афоничкин А. И., Михаленко Д. Г. Управленческие решения в экономических системах : учебник для вузов. – СПб. : Питер, 2009. – 480 с.
3. Васильев П. В. Управление портфелем развития интегрированных экономических систем : монография / П. В. Васильев, Е. А. Афоничкина ; под науч. ред. А. И. Афоничкина / Мин-во обр. и науки РФ, Волж. ун-т им. В. Н. Татищева. – Тольятти, 2009. – 408 с.
4. Гераськин М. И. Согласование экономических интересов в корпоративных структурах. – М. : ИПУ РАН. ; Анко, 2005. – 293 с.
5. Керов И. П. Методы принятия решений. – М. : МЭСИ, 1980. – 48 с.
6. Литвак Б. Г. Разработка управленческого решения : учебник. – 3-е изд., испр. – М. : Дело, 2002. – 392 с.
7. Мильнер Б. З. Теория организации : учебник. – 7-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 864 с.
8. Рогожин С. В., Рогожина Т. В. Организация и управление [Электронный ресурс]. – Экзамен. – http://www.cfin.ru/books/examen/descr_org_n_man.shtml.
9. Фатхутдинов Р. А. Управленческие решения : учебник. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 344 с.

T. Yu. Matveyeva*

**Matveyeva Tatyana, Senior Lecturer of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_vm@tolgas.ru*

STRATEGY OF TAKING MANAGEMENT DECISIONS

Key words: decision making, decision maker, management method.

The article studies the methods of decision making in organizational structures and analyzes the advantages and disadvantages of each method. The author characterizes the assessment of managerial decisions.

© Матвеева Т. Ю., 2012

УДК 330.4

Т. В. Никитенко*

*Никитенко Татьяна Владимировна, кандидат физико-математических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_vm@tolgas.ru

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОГРАНИЧЕНИЯ НОРМИРОВАННОЙ СУММЫ СЛУЧАЙНЫХ ВЕЛИЧИН СНИЗУ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

Ключевые слова: последовательность независимых одинаково распределенных случайных величин, имеющих момент немного выше второго; вид интервала, в котором нормированная сумма превысит заданное значение хотя бы один раз.

Пусть X_1, X_2, \dots – последовательность независимых одинаково распределенных случайных величин, для которых

$$MX_1 = 0, \quad MX_1^2 = 1, \quad M|X_1|^{2+p} < \infty$$

для некоторого $p > 0$. Тогда для любого положительного $y < 1$ и почти всех $\omega \in \Omega$ существует $N_0 = N_0(\omega, y) < \infty$ такое, что неравенство

$$\sum_{i=1}^n X_i(\omega) > \sqrt{2yn \ln \ln n}$$

выполняется хотя бы для одного n из интервала вида

$$N \leq \ln n \leq N + AN^y (\ln N)^{3/2} \ln \ln N,$$

где $N > N_0$, $A > 4\sqrt{\pi y}$.

При изучении свойств экономического объекта мы работаем с экспериментальными данными, которые носят случайный характер. Чаще всего результаты эксперимента (наблюдения) выражаются значениями некоторой случайной величины. Таким образом, мы имеем последовательность независимых одинаково распределенных случайных величин X_1, X_2, X_3, \dots , где X_i – случайная величина, описывающая i -й эксперимент. Интерес представляет сумма всех экспериментальных значений. Это может быть суммарный выпуск продукции за n месяцев или лет. В переводе на математический язык мы интересуемся суммой случайных величин: $S_n = \sum_{L=1}^n X_i$. Можно указать вид интервалов для n , в которых нормированная сумма будет превышать наперед заданные значения хотя бы один раз.

Теорема. Пусть X_1, X_2, \dots – последовательность независимых одинаково распределенных случайных величин, для которых

$$MX_1 = 0, \quad MX_1^2 = 1, \quad M|X_1|^{2+p} < \infty$$

для некоторого $p > 0$. Тогда для любого положительного $y < 1$ и почти всех $\omega \in \Omega$ существует $N_0 = N_0(\omega, y) < \infty$ такое, что неравенство

$$\sum_{i=1}^n X_i(\omega) > \sqrt{2yn \ln \ln n}$$

выполняется хотя бы для одного n из интервала вида

$$N \leq \ln n \leq N + AN^y (\ln N)^{3/2} \ln \ln N,$$

где $N > N_0$, $A > 4\sqrt{\pi y}$.

Доказательство.

Пусть

$$n_k = \left[e^{2k \ln \ln k} \right]$$

$$\psi_k = \sqrt{2(n_k - n_{k-1}) \ln \ln n_k}$$

$$K(L) = \left[A(\ln L)^{3/2} (L \ln \ln L)^y \right],$$

где $A > 2\sqrt{\pi y}$.

Рассматриваются конечные суммы последовательности случайных величин $S_n = \sum_{i=1}^n X_i$. Пусть

$$T_k = (S_{n_k} - S_{n_{k-1}}) / \psi_k,$$

$$P_L = P(\forall k \in [L+1; L+K(L)], T_k < \sqrt{y+6: \ln k}).$$

В доказательстве используется классическая теорема Майора [1]:

Для последовательности независимых случайных величин $\{X_i\}$, имеющих общую функцию распределения $F(x)$ и $M(X_i) = 0$, $D(X_i) = 1$ существует независимая последовательность случайных величин $\hat{X}_1, \hat{X}_2, \dots$, имеющих общую функцию распределения $F(x)$ и последовательность независимых случайных величин $\hat{Y}_1, \hat{Y}_2, \dots$, имеющих стандартное нормальное распределение, такие что суммы

$$\hat{S}_n = \sum_{k=1}^n \hat{X}_k, W_n = \sum_{k=1}^n Y_k$$

удовлетворяют соотношению $\hat{S}_n - W_n = o(\sqrt{n \ln \ln n})$ почти наверное.

Введем еще один вид событий

$$D_L = \left\{ \forall k \in [L+1, L+K(L)], \left(\hat{S}_{n_k} - \hat{S}_{n_{k-1}} \right) / \psi_k < \sqrt{y+6: \ln k} \right\}.$$

Докажем, что

$$\sum_L P_L < \infty. \tag{1}$$

Пусть $\varepsilon > 0$. Из теоремы Майора для почти всех ω существует $\bar{n}(\omega) < \infty$ такое, что

$$\left| \hat{S}_n(\omega) - W_n(\omega) \right| < \varepsilon n^{\frac{1}{2+p}} \text{ при } n > \bar{n}(\omega).$$

Пусть $\Omega_L = \{\omega : \bar{n}(\omega) < L\}$.

Имеет место неравенство

$$P_L = P(D_L) = P(D_L \cap \Omega_L) + P(D_L \cap \bar{\Omega}_L) \leq P(D_L \cap \Omega_L) + P(\bar{\Omega}_L).$$

Из теоремы Майора вытекает, что $\sum_L P(\bar{\Omega}_L)$ сходится. Докажем сходимость ряда $\sum_L P(D_L \cap \Omega_L)$.

Запишем последовательность неравенств

$$P(D_L \cap \Omega_L) \leq P\left(\left\{ \forall k \in [L+1, L+K(L)], W_{n_k} - W_{n_{k-1}} < \sqrt{y+6: \ln k} \psi_k - \left(\hat{S}_{n_k} - W_{n_k} \right) + \left(\hat{S}_{n_{k-1}} - W_{n_{k-1}} \right) \right\} \cap \Omega_L\right) \leq \prod_{k=L+1}^{L+K(L)} P\left(W_{n_k} - W_{n_{k-1}} < \sqrt{y+6: \ln k} \psi_k + \varepsilon \left(n_k^{\frac{1}{2+p}} + n_{k-1}^{\frac{1}{2+p}} \right)\right) \leq \prod_{k=L+1}^{L+K(L)} P\left(W_{n_k} - W_{n_{k-1}} < \sqrt{y+7: \ln k} \psi_k\right) \leq \prod_{k=L+1}^{L+K(L)} \Phi\left(\sqrt{y+7: \ln k} \sqrt{2 \ln \ln n_k}\right) \leq \left(1 - \left(1 - \Phi\left(\sqrt{y+7: \ln k} \sqrt{2 \ln \ln n_{L+K(L)}}\right)\right)\right)^{K(L)}.$$

Используем соотношения

$$1 - \Phi(x) \sim \frac{1}{\sqrt{2\pi} \cdot x} e^{-\frac{x^2}{2}} \text{ при } x \rightarrow 0 \text{ и } \ln n_{L+K(L)} \sim 2L \ln \ln L \text{ при } L \rightarrow \infty.$$

Тогда $P(D_L \cap \Omega_L) \leq \left(1 - \left(4\sqrt{\pi y \ln L} (L \ln \ln L)^y\right)^{-1}\right)^{K(L)}$.

Пусть $\delta > A/4\sqrt{\pi y} - 1$.

Используем замечательный предел $\lim_{x \rightarrow \infty} (1+x)^{\frac{1}{x}} = e$. Тогда

$$P(D_L \cap \Omega_L) \leq L^{-(1+\delta)}.$$

Следовательно, $\sum_L P(D_L \cap \Omega_L)$ сходится и (1) имеет место.

В силу леммы Бореля – Кантелли и (1) вытекает, что для почти всех $\omega \in \Omega$ существует $L_0 = L_0(\omega) < \infty$ такое, что при $L > L_0$ в любом интервале вида

$$L + 1 \leq k \leq L + K(L) \quad (2)$$

найдется хотя бы одно значение k , при котором

$$T_k(\omega) > \sqrt{y + 6 : \ln k} . \quad (3)$$

При достаточно больших k справедливо неравенство

$$\frac{n_{k-1}}{n_k} \leq e^{-2 \ln \ln(k-1)} \leq \frac{1}{(\ln k)^2} .$$

Дополнительно используем теорему Хартмана – Винтнера. Для почти всех ω существует $\bar{k}(\omega) < \infty$ такое, что

$$\frac{|S_{n_{k-1}}(\omega)|}{\sqrt{2n_k \ln \ln n_k}} \leq \frac{2}{\ln k} \quad (4)$$

при $k > \bar{k}(\omega)$. Поэтому при $L > \max\{L_k(\omega), \bar{k}(\omega)\}$ в интервале (2) найдется хотя бы одно значение k , при котором выполняются неравенства (3), (4) и

$$\frac{S_{n_k}(\omega)}{\sqrt{2n_k \ln \ln n_k}} \geq -\frac{2}{\ln k} + (\sqrt{y + 6 : \ln k} \sqrt{1 - n_{k-1} : n_k}) \geq -\frac{2}{\ln k} + \left(\sqrt{y} + \frac{3}{\ln k}\right) \left(1 + \frac{2}{(\ln k)^2}\right) \geq \sqrt{y} .$$

Определим интервал для $\ln n_k$. Пусть $2L \ln \ln L \leq N \leq 2(L+1) \ln \ln(L+1)$. Если k удовлетворяет (2), то

$$\begin{aligned} N &\leq 2(L+1) \ln \ln(L+1) \leq \ln n_k \leq 2(L+K(L)) \ln \ln(L+K(L)) \leq \\ &\leq 2L \ln \ln L + 2K(L)(\ln \ln L + 3/\ln L) \leq N + AN^y (\ln N)^{3/2} \ln \ln N . \end{aligned}$$

Теорема доказана.

Библиографический список

1. Major P. Approximation of partial sums of i.i.d.r.v.s. when the summands have only two moments // Z. Wahrscheinlichkeitstheorie und verw. Geb. – 1976. – Vol 35. – № 3.

T. V. Nikitenko*

*Nikitenko Tatyana, Ph.D. in Physical and Mathematical Sciences, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_vm@tolgas.ru

TOOLS OF LIMITING THE NORMED SUM OF RANDOM VARIABLES FROM BELOW FOR SOLVING ECONOMIC PROBLEMS

Key words: sequence of independent evenly distributed random variables, having the moment a little higher than the second; interval type, in which the normed sum exceeds a given value at least once.

Let's take X_1, X_2, \dots as a sequence of independent and evenly distributed random variables for which

$$MX_1 = 0, \quad MX_1^2 = 1, \quad M|X_1|^{2+p} < \infty$$

for some $p > 0$. Then for any positive $y < 1$ and almost for all $\omega \in \Omega$ there exists $N_0 = N_0(\omega, y) < \infty$, such that the inequality

$$\sum_{i=1}^n X_i(\omega) > \sqrt{2yn \ln \ln n}$$

is fair for at least one n in the interval type

$$N \leq \ln n \leq N + AN^y (\ln N)^{3/2} \ln \ln N,$$

where $N > N_0$, $A > 4\sqrt{\pi y}$.

Точка зрения

УДК 316.7

М. С. Ельчанинов*

**Ельчанинов Михаил Семенович, кандидат социологических наук,
доктор философских наук, профессор*

*Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
m.c.elchaninov@list.ru*

МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС: КУЛЬТУРНО-СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД

Ключевые слова: мировой экономический кризис, синергетика, масса, массовая культура, власть.

Исследуется мировой экономический кризис и процесс нарастания социальной неустойчивости в мировом социуме. Этот процесс существенно осложняется непредвиденными последствиями глобализации массовой культуры, и социальная нестабильность в современном мире рискует приобрести опасный, неконтролируемый характер.

*Когда уходят герои, на арену выступают клоуны.
Генрих Гейне*

Мировой экономический кризис предельно обострил локальные, региональные и глобальные проблемы нашего времени, но ангажированные ученые и эксперты экономического мейнстрима по инерции повторяют стереотипы и трюизмы либеральной риторики, которая на фоне нарастающей социальной неустойчивости в мировом социуме выглядит трагикомическим фарсом. Парадокс заключается в том, что еще вчера капитализм демонстрировал триумфальное шествие по планете, и почти никто не смел серьезно критиковать проблемы этого феерического зрелища. «Мы победили: настала эра триумфа капитализма! Мы покорили мир от Пекина до Балтимора, от Санкт-Петербурга до Сингапура. Западные политические лидеры с трудом сдерживают довольные улыбки, когда осматривают новые биржи ценных бумаг в странах, которые еще недавно были аванпостами коммунистической империи... С момента падения Берлинской стены в воздухе витает дух триумфа. Капитализм *uber alles*» [1, с. 5].

Однако мировой экономический кризис нанес сокрушительный удар по либеральной мифологии о «конце истории», который манифестировался масс-медиа как необоримое торжество западного капитализма. Сегодня в мире нарастают сумбурные, хаотические процессы, обостряющие борьбу индивидов, народов и государств за социально-историческое выживание. Нет и тени сомнения, что финансово-экономический кризис, охвативший всю систему глобального капитализма, будет со-

провождаться социальными и политическими потрясениями. Так, например, Ж. Аттали пишет: «Депрессия может повлечь за собой такой обвал цен, который будет не в состоянии сдержать активный подогрев экономики. В результате мировой финансовый кризис грозит превратиться в социальный и политический. Над сотнями миллионов людей нависнет угроза безработицы... Вся ответственность за случившееся ляжет на индивидуалистическую и лицемерную идеологию общества в целом, а вместе с ней – на демократию» [1, с. 15].

В этой ситуации проблема социальной эмансипации человека, общества и природы становится исключительно актуальной. Способен ли мировой кризис инициировать новые социокультурные изменения в целях гуманизма и справедливости или все останется по-старому? Какую роль в исходе мирового кризиса могут сыграть массы и массовая культура? Попытка ответить на эти вопросы имеет не только теоретическое, но и практическое значение. Как известно, проблема социокультурных изменений является одной из самых актуальных в социально-гуманитарных науках. Новые возможности для исследования кризисных процессов в современном обществе открывает структурно-синергетический подход [3].

Согласно социосинергетике, социетальная система как сложное взаимодействие множества социальных элементов может находиться в различных состояниях. Устойчивость системы – это способность системы к самосохранению во взаимоотношениях с внешней средой.

Однако, как верно заметил Н. Н. Моисеев, «...устойчивость, доведенная до своего предела, прекращает любое развитие. Она противоречит принципу изменчивости. Чересчур стабильные формы – это тупиковые формы, эволюция которых прекращается» [9, с. 42]. Система предстает как единство порядка и хаоса. Испытывая влияние флуктуирующих структур, она отклоняется от линии стабильного развития и может перейти порог устойчивости. В этом случае система оказывается в состоянии, далеком от равновесия, что чревато хаосом и бифуркацией.

Социодинамика социума зависит в основном от его внутренних противоречий, хотя внешнее воздействие может быть весьма значительным, например, в момент бифуркации. Социосинергетика фокусирует внимание на открытых нелинейных системах, где возникают флуктуации, нестабильность, колебания. В неустойчивом состоянии отдельная флуктуация или комбинация флуктуаций может стать необычайно сильной и вызвать в социуме бифуркацию. В результате институциональная структура социума не выдерживает напряжения и разрушается. В этот момент принципиально невозможно предсказать, в каком конкретном направлении пойдет развитие общества. В ходе нарастания флуктуаций новое состояние возникает как эмерджентное, но в то же время оно запрограммировано в виде комбинации возможных путей развития, относительно устойчивых структур-аттракторов. История пробует разные варианты взаимодействия порядка и хаоса, обеспечивая выход социума к определенной структуре-аттрактору. С точки зрения синергетики «структурами-аттракторами являются те способы (формы) организации процессов в открытых нелинейных средах разной природы, те относительно устойчивые макросостояния, на которые выходят процессы эволюции в этих средах в результате затухания, исчезновения промежуточных, или переходных, явлений» [6, с. 40].

Когда социетальная система оказывается в неустойчивом состоянии, возникают новые поля развития, формируемые аттракторами. В результате соответствующего воздействия определенного аттрактора, социетальная система движется к этой относительно устойчивой структуре. Тем самым финальное состояние системы как бы притягивает, организует, формирует и изменяет ее настоящее состояние в соответствии с будущей моделью, которая существует в период бифуркации как аттрактор, как потенциальная реальность [7, с. 25]. В бифуркационном обществе идет непрерывная

борьба между различными аттракторами, один из которых станет доминирующим. Взаимодействие этих аттракторов феноменально проявляется как нечто сумбурное, хаотическое. В такой обстановке трудно понять, какой из аттракторов станет структурирующим, или структурой-аттрактором. Это создает иллюзию множественности путей будущего развития. Однако в действительности большинство промежуточных аттракторов теряет собственную индивидуальность и подчиняются победившей структуре, причем здесь не исключен и фатальный вариант. Выход системы на относительно простую структуру-аттрактор означает свертывание сложного в результате затухания переходных процессов. Если система не переструктурируется, она обречена на дезинтеграцию, хаос, распад. В бифуркационной фазе спонтанный переход к новой структуре-аттрактору носит принципиально неопределенный характер. Тем не менее, несмотря на то что невозможно предугадать точную траекторию социетальной системы, можно представить и предсказать базовую конфигурацию ее аттракторов (исторических альтернатив) и то, что один из них со временем станет доминирующим в этой системе.

Таким образом, развитие общества представляет собой нелинейное взаимодействие эволюционных и бифуркационных тенденций и выбор в точке бифуркации новой социетальной альтернативы. После структурной перестройки в обществе начинают действовать новые детерминистические закономерности и принципы, обеспечивающие его устойчивое состояние.

Синергетические идеи и представления, дополненные культурологическими установками, позволяют рассмотреть социодинамику экономического кризиса в новом социально-научном ракурсе.

Кризис – это ситуация выбора, но неопределенность резко осложняет рациональное мышление, необходимое для непредвзятого анализа различных альтернатив. Эскалация социальной турбулентности показывает, что нужны новые смыслы, новые идеи, способные изменить человеческое бытие к лучшему. Но правящий класс направляет общественные устремления, процессы и движения в выгодное им политическое русло. В современном обществе он постоянно репродуцирует декларации и лозунги о свободе, но «под властью репрессивного целого права и свободы становятся действенным инструментом господства. Для определения степени человеческой свободы решающим фактором является не богатство вы-

бора, предоставленного индивиду, но то, что может быть выбрано и что действительно им выбирается» [8, с. 10]. Массы, подвергнутые подавлению через репрессивные потребности, оказываются во власти политической апатии и тем самым невольно закрепляют господство властвующего меньшинства, безразличного к будущему человеческого рода.

В водовороте кризисных событий особенно остро встает вопрос о роли масс и массовой культуры в исходе кризиса современного капиталистического общества. Еще в прошлом столетии Г. Маркузе писал: «Тот факт, что подавляющее большинство населения принимает и вместе с тем принуждается к приятию этого общества, не делает последнее менее иррациональными и менее достойным порицания. Различие между истинным и ложным сознанием, подлинными и ближайшими интересами еще не утратило своего значения, но оно нуждается в подтверждении своей значимости. Люди должны осознать его и найти собственный путь от ложного сознания к истинному, от их ближайших к их подлинным интересам» [8, с. 16-17]. Такой идеализированный вариант человеческого поведения желателен, но скорее всего невозможен, поскольку массы неспособны осознать свои подлинные интересы и тем более воплотить их в разумной исторической альтернативе. Это обусловлено структурой господства правящего класса над массами, не допускающего альтернативные исторические возможности. Правящий класс доминирует в обществе, осуществляя латентную власть в небывалых масштабах. Если репрессивное государство функционирует открыто и прямолинейно, то индустрия массовой культуры, технологическая рациональность и гедонистическая идеология воспринимаются массами как виртуальная реальность, не имеющая никакого отношения к инструментарию легитимизации власти имущих. Поэтому массы в целом довольны потребительской свободой и материальным комфортом, но это свидетельствует лишь о том, что общество научилось «...использовать научное покорение природы для научного порабощения человека» [8, с. 17]. В этих условиях возможность кардинальных социальных перемен минимальна, тем более что прогрессирующее массовое потребление привело к тому, что на политической сцене исчезли акторы исторических преобразований. Это, конечно, не конец истории, но альтернатива «царства свободы по ту сторону необходимости» выглядит маловероятной.

Таким образом, возникает парадоксальная ситуация: кризис порождает объективную по-

требность в глубоких социально-исторических изменениях, но акторы этих изменений отсутствуют. Власть имущие и управляемые массы одинаковы в том, что обе стороны стремятся законсервировать существующую до сих пор систему, потому что и те и другие хотят приспособиться к новому вызову, ничего не меняя в своей жизни по существу. Социальная активность и риски никому не нужны, и конформисты, преобладающие в современном обществе, желают только покоя, комфорта, удовольствий, запуская и поддерживая цикл деградации, который пока удачно маскируется технологическими успехами и массовой культурой. Этот цикл деградации, обещающий приятную, гедонистическую жизнь, весьма устойчив, и лишь отдельные личности проявляют критическое отношение к современности, тогда как конформистское большинство охотно остается в тенетах потребительской идеологии. Торжество консюмеризма и репрессивных потребностей сопровождается социальной и моральной атомизацией индивидов. «Именно поэтому в цивилизациях, где толпы играют ведущую роль, человек утрачивает смысл существования так же, как и чувство «Я». Он ощущает себя чуждым в скоплении других людей, с которыми он вступает лишь в механические и безличные отношения. Отсюда и неуверенность, и тревога у каждого человека, чувствующего себя игрушкой враждебных и неведомых сил» [10, с. 28–29].

Экзистенциальная драма деградирующего капитализма состоит в том, что богатое меньшинство не желает ограничить свою баснословную жадность, которая в эпоху глобализации стала объективной угрозой для всего человечества. Подавляющее большинство людей ведут убогое социальное и культурное существование, но массовая культура внушает им приятные искусственные иллюзии. Человек уже не желает замечать, а тем более думать, что «абсолютная праздность, развлечение и желание забыться становятся для него физической потребностью. Не познания и развития ищет он, а развлечения – и притом такого, какое требует минимального напряжения» [12, с. 241].

Современный социум стал бесконечно сложным, и его сложность продолжает нарастать с ускорением, но массы смутно надеются на какое-нибудь историческое чудо, которое спасет мир, превратив его в нечто простое и понятное. В свою очередь, властвующее меньшинство демонстрирует удручающее невежество, крайне опасное в сложном обществе, но интеллекту и знаниям власть имущие предпочитают массовую культуру и внешне эффек-

ные технологии рекламы и пиара. Массовая культура особый акцент делает на развлечения, но они бесполезны в критической ситуации, когда следует оперативно принять трудное и ответственное решение. В этом решении должны быть согласованы интересы множества индивидов и социальных групп, но зараженные потребительским синдромом они игнорируют серьезные проблемы общества. Причем у масс посредством новых информационных технологий формируют ложные потребности, отвечающие интересам социального контроля над личностью. С точки зрения Г. Маркузе, «ложными» являются те, которые навязываются индивиду особыми социальными интересами в процессе его подавления: это потребности, закрепляющие тягостный труд, агрессивность, нищету и несправедливость... Большинство преобладающих потребностей (расслабляться, развлекаться, потреблять и вести себя в соответствии с рекламными образцами, любить и ненавидеть то, что любят и ненавидят другие) принадлежат именно к этой категории ложных потребностей» [8, с. 6-7].

Преобладание ложных потребностей обеспечивает латентное репрессивное подавление масс, но отнюдь не способствует оптимизации управленческих решений в условиях кризиса. Конформизм масс на фоне вопиющего социального неравенства и несправедливости приводит к тому, что власти предрасположены начинают презирать интеллектуалов, которые еще пытаются что-то изменить в этой безнадежной ситуации. Правящий класс все более и более склонен к пиару, который рассматривается как последний довод в умиротворении массы, демонстрирующей лишь эскалацию материалистических требований и притязаний.

Сегодня примитивная идеологема «хлеба и зрелищ» базируется на новых информационно-коммуникативных технологиях, которые придают ей беспрецедентную силу влияния на массовое сознание. Однако внутреннее недовольство пресыщенных масс все равно сохраняется, и потому тенденция к увеличению числа зрелищных представлений неизбежно усиливается. Эта тенденция получает потребительскую и психологическую поддержку со стороны масс, и власть имущим ничего не остается, как только сделать эпизодическое шоу перманентным, в котором смешаны все жанры: сериалы, спорт, скандалы, поп-музыка, порнография, юмор, сенсации. В то же время властвующее меньшинство, открыто презирающее молчаливые и внешне покорные массы, в глубине души испытывает перед ними безотчетный страх. «Толпы участвуют в гигантских

инсценировках на стадионах или около мавзолеев, которые оставляют далеко позади себя чествования римских или китайских императоров. Эти спектакли, как подсказывает здравый смысл, суть иллюзии, даже если в них участвует весь мир, наблюдая за происходящим на телевизионных или киноэкранах» [10, с. 26]. Дипломированные референты верховной власти понимают, что позитивная политика в формате мнимой демократии уже невозможна. Слабые попытки предложить массам рациональный проект завершаются тем, что «массам преподносят смысл, а они жаждут зрелища. Убедить их в необходимости серьезного подхода к содержанию или хотя бы к коду сообщения не удалось никакими усилиями... Массы... воспримут все, что угодно, лишь бы это оказалось зрелищным. Не приемлют массы лишь «диалектику» смысла» [2, с. 14-15].

Сегодня изменить общественную апатию масс весьма проблематично, тем более что массовая культура беспрестанно стимулирует их безразличие, гедонизм, пассивность. И не случайно власти предрасположены благосклонно относятся к поп-культуре, агенты которой своими банальными скандалами и навязчивым китчем оправдывают консьюмеризм как социологическую истину в последней инстанции. Сегодня не приходится отрицать общепринятое мнение, что современная культура переживает глубокий упадок. Культурный уровень не только масс, но и образованных классов, которые должны быть носителями высшей культуры, производит отталкивающее впечатление. Правящий класс, чей кругозор ограничен в основном пиаром, политикой и спортом, демонстрирует высокомерное недоверие к высшей культуре. Невежество журналистов, работников радио и телевидения, поп-звезд, шоуменов, актеров, спортсменов уже не вызывает критики со стороны экспертов и выглядит привычным, банальным аксессуаром гламура, торжествующего в условиях рыночного общества. «Капитализм, пережив бурное окончание XX в. – обвал коммунизма, информационный взрыв и стресс постмодернизма, теперь не сталкивается со сложными проблемами и потому не нуждается в изощренных решениях. Беспроблемность порождает бездумность и беззастенчивость решений, и в итоге накопленный культурный слой покрывается радужной пленкой гламура» [5, с. 8]. Становится вполне очевидным факт, что эстетическое познание высококультурных произведений имеет тенденцию к уменьшению практически во всех странах мира. В авангарде массовой культуры выступают средства массовой коммуни-

кации, транслирующие низкопробные культурные артефакты. Именно в сфере культурного китча массы и СМИ образуют удивительный симбиоз, репродуцирующий массовое общество и его интеллектуальный упадок. Как верно заметил Г. Маркузе, «одномерное мышление систематически насаждается изготовителями политики и их заместителями в сфере массовой информации. Универсум их дискурса внедряется посредством самодвижущихся гипотез, которые, непрерывно и планомерно повторяясь, превращаются в гипнотически действующие формулы и предписания» [8, с. 19].

Массовая культура оказывает отрицательное воздействие на общекультурный потенциал не прямо, а косвенно. Действительно, она скорее соблазняет, чем ограничивает художника, обеспечивая огромные доходы тем, кто соглашается на условия, предлагаемые институтами рыночной экономики. Экспансия низкопробной культурной продукции уничтожает высшую культуру не только методами соблазна, но и тем, что лишает интеллектуалов рынка сбыта их творений. Когда элементарные эстетические запросы публики удовлетворяются, рынок сбыта объектов высшей культуры соответственно сужается, и бизнесмены вполне логично перестают вкладывать свой капитал в эту невыгодную область. Как писал А. Зиновьев, «культура стала сферой капиталистического бизнеса... Высшим критерием ценности продуктов культуры стали отношения спроса и предложения. Рыночная цена вытеснила эстетическую оценку. Масштабы творческой личности стали определяться не тем, что она внесла в свою сферу сравнительно с предшественниками, а тем, каков ее рыночный успех» [4, с. 320].

Огромные доходы, как правило, обеспечены тому, кто соглашается использовать свой талант в соответствии с требованиями рыночной экономики. Тем самым рынок и массовая культура стимулируют экспансию низкопробной культурной продукции, обрекая интеллектуалов или на одиночество и бедность, или конформизм и богатство. В условиях глэм-капитализма миром правят не те, кто владеет информацией, а те, кто владеет вниманием, кто капитализирует гламур [5, с. 20]. Поэтому в среде мыслящей интеллигенции широко рас-

пространены радикальные и демократические настроения. Не случайно она поставляет идеологов и функционеров во все политические партии, оппозиционные мировой капиталистической системе, прежде всего в альтерглобальное движение. Однако, когда решается главный вопрос, вопрос о власти, конформистски настроенные представители поп-культуры, особенно производители идеологической продукции, остаются сателлитами мирового правящего класса, и в результате интеллектуалы (нонконформисты) и массы терпят очередное поражение. По мнению Ж. Бодрийяра, «здесь никогда не было никакой манипуляции. В игре участвовали обе стороны, они находились в равных условиях, и никто сегодня, видимо, не может с уверенностью сказать, какая же из них одержала верх: симуляция, с которой обрушилась на массы власть, или ответная симуляция, обращенная массами в направлении распадающейся под ее влиянием власти» [2, с. 37].

Таким образом, сегодня старый социальный порядок деградирует, но возможности его системного преобразования остаются призрачными. Альтернативные социальные движения пока неспособны ясно сформулировать цель и средства переустройства капиталистического общества. Критика в адрес капитализма и потребительской идеологии звучит непрестанно, однако пока глобальное доминирующее меньшинство сумело на время защитить свои корпоративные интересы. Тем не менее глобальные проблемы современности требуют от правящего класса беспрецедентных усилий, которые необходимы для разработки и реализации стратегии исторического развития в интересах всего человечества. Как показывает опыт истории, именно власти предрасположены, если они утрачивают творческое начало, играют главную роль в роковом процессе формирования системного кризиса и революционной катастрофы. Массовая культура и потребительская психология пока обеспечивают властвующему меньшинству тактический выигрыш, но в конечном счете делают перспективы гуманных преобразований в современном мире крайне проблематичными, хотя история уже поставила свой беспощадный экзистенциальный вопрос о новом будущем человека и цивилизации.

Библиографический список

1. Аттали Ж. Мировой экономический кризис... А что дальше? : пер. с англ. – СПб. : Питер, 2009.
2. Бодрийяр Ж. В тени молчаливого большинства, или конец социального : пер. с фр. – Екатеринбург : Изд-во Уральского ун-та, 2000.

3. Ельчанинов М. С. Социальная синергетика и катастрофы России в эпоху модерна. – М. : КомКнига, 2005.
4. Зиновьев А. А. Запад. Феномен западнизма. – М. : Центрполиграф, 1995.
5. Иванов Д. В. Глэм-капитализм. – СПб. : Петербургское Востоковедение, 2008.
6. Князева Е. Н. Синергетика: начала нелинейного мышления / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов // ОНС. – 1993. – № 2.
7. Князева Е. Н. Синергетика: Нелинейность времени и ландшафты коэволюции / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов. – М. : КомКнига, 2007.
8. Маркузе Г. Одномерный человек : пер. с англ. – М. : REFL-book, 1994.
9. Моисеев Н. Н. Алгоритмы развития. – М. : Наука, 1987.
10. Московичи С. Век толп : пер. с фр. – М. : Центр психологии и психотерапии, 1996.
11. Нордстрем, К. А. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта : пер. с англ. / К. А. Нордстрем, Й. Риддерстрале. – СПб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2002.
12. Швейцер А. Упадок и возрождение культуры : избранное. – М. : Прометей, 2003.

M. S. Elchaninov*

**Elchaninov Mikhail, Ph.D. in Sociology, Doctor of Philosophy, professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
m.c.elchaninov@list.ru*

WORLD ECONOMIC CRISIS: CULTURAL SYNERGETIC PERSPECTIVE

Key words: global economic crisis, synergy, mass, mass culture, power.

The article studies the global economic crisis and the process of growing social instability in the global society. This process is greatly complicated by the unexpected consequences of mass culture globalization. There is a risk that social instability in the modern world may get dangerous and uncontrollable.

© Ельчанинов М. С., 2012

CONTENTS

Economic Policy: Strategy and Tactics

Filatov Yuri 9

Covarda Vladimir

FORMATION OF INNOVATIVE ECONOMICS AS BASIS FOR RUSSIA
PROGRESSIVE DEVELOPMENT IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

The article considers the problems, which determine the current state of Russian economy in conditions of globalization. The author has revealed the importance of qualitative structural changes in the economic system as a prerequisite for the transition to innovative model of development.

Interstate management

Shafiev Ruslan 14

INTERREGIONAL ECONOMIC COOPERATION

The author presents priorities for the strategy of the CIS members' interaction, aimed at promoting the innovative activity of the states.

International experience

Nechitailo Alexander 22

Nechitailo Sergey

EXPERIENCE OF PROVIDING FRANCHISING SERVICES
IN FOREIGN EDUCATIONAL MARKETS

The article provides the examples of the franchise system in education abroad. The author gives definition to the notion of educational franchise, explains peculiarities of concluding the educational franchise agreement. The work features a review of the results of using the educational franchise in the U.S.A., Germany, UK and Kazakhstan.

Public administration

Aksyanova Anna 27

STUDY OF STRUCTURAL DYNAMICS OF INSTITUTIONAL
CHANGES IN THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

The author suggests methodology of studying the level of maturity of institutional reforms in the region, based on the assessment of structural relationships between different types of institutions, taking into account the time factor.

Zakharov Ilya 31

TECHNOLOGY DEVELOPMENT AND EDUCATION REFORM

The article studies the relation between the development of education and technological development of the country. The author analyzes the strategic objectives and problems of education.

Kulish Evgeniy 38

TECHNO-INNOVATIVE SPECIAL ECONOMIC ZONES AND CLUSTERS AS
THE ELEMENTS OF INNOVATIVE SYSTEM INFRASTRUCTURE

The article considers the main goals of creating techno-innovative zones and clusters; the author has identified the objectives and analyzed the present conditions for potential development.

Marshanskaya Olga 42

FUNDING OF ENVIRONMENTAL PROGRAMS

The article thoroughly considers the RSFSR «Environmental Protection» law. The author shows the relationship between the optimal distribution of natural resources and environmental protection and the funding of this sphere.

Maslov Leonid

45

PROBLEMS OF MANAGING GAS DISTRIBUTION ORGANIZATIONS OF THE INTEGRATED GAS DISTRIBUTION HOLDING

On the basis of present experience the author formulated certain problems of managing business processes (industrial, financial, economic, etc.) of the regional gas distribution companies, operating under the holding of «Gazprom gas distribution» corporation. In order to address the identified problems, the author suggested priorities for further development of gas distribution companies, and thoroughly described some of the urgent tasks of improving the system of gas distribution.

Yarygina Natalya

49

DEFINING STRATEGIC OBJECTIVES OF FINANCIAL ACTIVITY OF AUTOMOBILE CORPORATION TAKING INTO ACCOUNT THE INTERESTS OF STAKEHOLDER

The article features SWOT-analysis of the automotive company. The author has identified the strengths and weaknesses of its activities, opportunities and threats to development; figured out the long and short term interests of various stakeholder groups in the corporation. Based on the acquired information, the objectives of financial strategy of the automobile company were formulated at various levels.

Managing social development

Bazhenov Alexey

55

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A FORM OF ATTRACTING INVESTMENT FOR THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL AND SOCIAL INFRASTRUCTURE

Partnership of the State and businesses is seen as a set of subjects, objects, tools, and methods of cooperation, aimed at achieving the desired results. Basic principles of public-private partnership: continuity of services, equality and freedom, competition, feasibility of the project, transparency and feedback, responsibility, non-interference, guarantees, equal treatment of foreign companies; onerousness, trust, cooperation and mutual support of the State and businesses; patriotism and civicism, the principle of investment attractiveness. The article reveals peculiarities of building public-private partnership for the development of oil and gas fields in Eastern Siberia.

Regional development

Markova Olga

62

FORMATION OF SOCIALLY RESPONSIBLE BUSINESS IN THE REGION FOR THE DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL

The article grounds the necessity of forming socially responsible business in the region, which will promote investment in human capital, resulting in further development and socio-economic progress in the region.

Medvedeva Natalya

66

ASSESSMENT OF COMPETITIVE POTENTIAL OF CATTLE BREEDING IN THE REGION

The article considers the main tendencies of cattle breeding by the example of Vologda region. Particular attention is paid to the prospects of developing meat and meat products sector in relation to food security and government regulation of agricultural production. The author proposed a method of estimating the production potential of cattle breeding in the region.

Nikitina Natalya

70

ANTI-CRISIS STRATEGY OF THE REGION: IMPLEMENTATION MECHANISM

The purpose, objectives, mechanisms, tools and the strategy of crisis management are the components of the main strategic goal, which implies the development of enterprises, and thus, the growth of regional companies' value.

Starikova Svetlana

75

PECULIARITIES OF TAX YIELD IN THE REGION IN MODERN CONDITIONS

The article reveals the problems of taxation in modern conditions; the author analyzes tax revenues of Samara region budget and examines peculiarities of taxation in the region under existing conditions. Certain ways to increase the effectiveness of tax administration and control measures are suggested in the article.

Regional service sphere:
Economics, Organization and Management

- Goloshchapova Tatyana** 82
BASIC APPROACHES TO ASSESSMENT OF SERVICE SPHERE POTENTIAL
The article studies the approaches to the assessment of service sphere potential, characterizing the availability of resources consumed in the service sphere, as well as the effectiveness of their use. The main directions of service sphere development and ways to improve its efficiency are presented in the research.
- Egorova Stella** 87
INNOVATIONS IN INFORMATION SUPPORT OF
SMALL BUSINESSES MANAGEMENT IN SERVICE SPHERE
The article studies the problems of information support of small businesses management. The author considers the introduction of the new law «On Accounting» from 2013 and its effects.
- Korneyeva Elena** 96
INNOVATIVE APPROACHES TO MANAGEMENT OF SERVICE SPHERE COMPANIES
IN CONDITIONS OF DYNAMICALLY CHANGING ENVIRONMENT
The article offers an innovative approach to the management of service companies in a highly dynamic environment. The author explained the feasibility of forming human resource management strategies, aimed at improvement of service companies' adaptability.
- Kraineva Raisa** 100
PRODUCERS AND CONSUMERS OF EDUCATIONAL SERVICES:
NATURE AND CONTENT
The article considers the essence of producers and consumers of educational services; the author gives the classification of educational programs.
- Mozalevskiy Alexey** 106
A MODEL OF MANAGING UNIVERSITY COMPETITIVENESS
BY IMPLEMENTATION OF INTEGRATED APPROACH
The author proposes a three-stage model of managing university competitiveness by implementing an integrated approach that provides a consistent comparative assessment of the competitiveness of educational services, competitive potential and competitiveness of the university. Together with the principles of scientific validity, continuity, consumer-orientated approach, completeness and accuracy of information, relevance, dialectics, following the laws of qualimetry provides continuous influence of managing subsystem on the educational process. This contributes to establishment and strengthening of competitive position of the educational institution.
- Oboymova Natalya** 113
SERVICE ASPECT OF IMPLEMENTING INNOVATIVE
TECHNOLOGIES IN HOUSING
The article considers the organizational and economic framework of energy-saving technologies introduction as a method of housing development in the city. The authors have studied the general approaches to innovations in the field of housing and communal services, which are now considered an important tool of the institutional transformation of housing system.
- Safarova Irina** 118
ORGANIZATIONAL PROBLEMS OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES
The process of providing housing and communal services is intended to provide these services in the most efficient and economic way, which would fully satisfy the demands of the population in terms of living conditions. Effectiveness and efficiency of the process are determined by the quality of provided services, as well as the use of funding, time and other resources at each stage of the process. Thus, the organizational support is an important element of providing the specified levels of quality of housing and communal services, while the economic support is the resource potential for providing quality housing and communal services and ensuring customer satisfaction.

Regional Marketing

- Zhuravleva Tatyana** 124
 INFLUENCE OF MARKETING COMMUNICATIONS AND COMPETITION
 ON THE PURCHASE OF SERVICES
The article studies the possibility of separating the effects of competition and marketing communications on the service companies.

Human Resource Management

- Zubkova Antonina** 128
Sushkina Alexandra
 PERFORMANCE, WORK ORGANIZATION AND STANDARDIZATION:
 PROBLEMS AND SOLUTIONS
The article studies the problems of creating conditions for optimal implementation of all socio-economic factors increasing the efficiency of work, in particular, performance, regulation and organization of work, combined with a decent salary.

Enterprises

- Davidovich Anna** 133
Chuvatkin Petr
 ASSESSMENT METHODS OF SOCIAL CATERING ORGANIZATION
 (BY THE EXAMPLE OF SCHOOL CATERING)
The article studies assessment methods of social catering organization (by the example of school catering). The author proposes a questionnaire for the analysis of social component of catering in schools. The research features the system of indicators, characterizing the achievement of the economic goals of school catering.
- Meshcheryakov Petr** 136
 METHODOLOGICAL ASPECTS OF USING PROGRAM-ORIENTED METHOD OF
 PLANNING FOR THE IMPLEMENTATION OF INNOVATIONS IN PRODUCTION
The article studies methodical approaches and organization of introducing innovations in production, methodological grounds of the application of program-oriented planning of the process, objectives and requirements for planning and principles of working out implementation plans, based on POMP.
- Nesmeyanova Natalya** 140
Mozhanova Irina
 MODERN APPROACHES TO THE INNOVATIVE COMPONENT OF
 COMPANIES' INVESTMENT POLICY
At present, implementing innovations is among the priorities in the general system of factors that determine the investment attractiveness of the company. Realization of innovative and investment projects increases the efficiency of economic activity, quality of products and competitiveness in the market, which results in strengthening of investment attractiveness of the company. Based on the developed business plan for the implementation of innovations, expected profit, company's income and the necessary investment are determined. The components of the innovative plan are scientific, technical, technological, organizational and managerial innovations that form the core of a business plan and the implementation of which enhances business efficiency, product quality and competitiveness. These measures contribute to increasing the investment attractiveness of the company.
- Panteleyeva Tatyana** 152
 ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC SUPPORT OF COMPETITIVENESS OF
 COMPANY'S PRODUCTS: ESSENCE AND FORMING FACTORS
The article considers the market-based approach to the problems of product competitiveness, emphasizing the level of organizational and economic support for the company's competitiveness. The author has developed certain methods of studying the formation of organizational and economic support of competitiveness; investigated and systematized the basic structural elements of the organizational and economic support of the product competitiveness.

Yureneva Tatyana

158

Barinova Olga

ORGANIZATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

Market economic conditions, as well as crisis tendencies of the global and domestic economy reinforce the necessity of implementing the management accounting in order to improve the efficiency of enterprises. The article features the results of the study of management system and organization of management accounting at the agricultural enterprises of the Vologda region, the author has identified the existing problems.

Mathematical and instrumental methods of Economics

Kvach Tatyana

168

Kirichek Galina

OBJECTIVES OF DECISION-MAKING IN CONDITIONS OF STATISTICAL UNCERTAINTY AND RISK SAFETY

The article considers the objectives of decision making in conditions of statistical uncertainty and risk safety, the algorithm of selecting informative indicators according to the method of discrete decomposition of Karhunen-Loeve, followed by classifying objects in terms of risk, as well as the optimal rule for finding a solution.

Kiryanova Larisa

175

MODELS OF THE TERM STRUCTURE OF INTEREST RATES

The article features basic concepts and definitions used in the theory of the term structure of interest rates, as well as their mathematical notation. The author provides a description of one of the four classes of term structure models, the model with no arbitrage. The binomial Ho-Lee model is considered in the research.

Matveyeva Tatyana

179

STRATEGY OF TAKING MANAGEMENT DECISIONS

The article studies the methods of decision making in organizational structures and analyzes the advantages and disadvantages of each method. The author characterizes the assessment of managerial decisions.

Nikitenko Tatyana

185

TOOLS OF LIMITING THE NORMED SUM OF RANDOM VARIABLES FROM BELOW FOR SOLVING ECONOMIC PROBLEMS

Let's take X_1, X_2, \dots as a sequence of independent and evenly distributed random variables for which

$$MX_1 = 0, \quad MX_1^2 = 1, \quad M|X_1|^{2+p} < \infty$$

for some $p > 0$. Then for any positive $y < 1$ and almost for all $\omega \in \Omega$ there exists $N_0 = N_0(\omega, y) < \infty$, such that the inequality

$$\sum_{i=1}^n X_i(\omega) > \sqrt{2yn \ln \ln n}$$

is fair for at least one n in the interval type

$$N \leq \ln n \leq N + AN^y (\ln N)^{\frac{3}{2}} \ln \ln N,$$

where $N > N_0$, $A > 4\sqrt{\pi y}$.

Points of view

Elchaninov Mikhail

188

WORLD ECONOMIC CRISIS: CULTURAL SYNERGETIC PERSPECTIVE

The article studies the global economic crisis and the process of growing social instability in the global society. This process is greatly complicated by the unexpected consequences of mass culture globalization. There is a risk that social instability in the modern world may get dangerous and uncontrollable.

Требования к материалам, представляемым для публикации в журнале «Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика»

1. Редакция принимает к публикации только открытые материалы на русском и английском языках (для иностранных авторов).
2. В журнале публикуются статьи, представляющие научный и практический интерес.
3. Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте Поволжского государственного университета сервиса и на сайте Российской Научной Электронной Библиотеки (РУНЭБ) электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к базе РУНЭБ регламентирован, осуществляется по паролю, контролируется технологическими средствами системы.
4. Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия.
5. Материалы для публикации в журнале должны быть представлены на бумажном и электронном носителях в формате MS Word по адресу г. Тольятти, ул. Гагарина, 4, каб. Г-307 (e-mail: dissovet@tolgas.ru)
6. Текст должен быть отпечатан через 1,5 интервала кеглем 12 на одной стороне листа белой бумаги формата А4 с полями шириной 2,0 см, без помарок и вставок.
7. Объем статьи не должен превышать 15 страниц печатного текста, включая иллюстрации и таблицы.
8. В статье необходимо давать ссылки на таблицы, рисунки и литературные источники.
9. К статье должны быть приложены на **русском и английском языках**: название статьи, аннотация (5–6 строк), ключевые слова (не более 5–7), список литературы (не более 15 источников).
10. В статье указываются УДК, полностью ФИО автора(ов), места их работы, должности и контактная информация (e-mail, номер телефона с кодом города (для иногородних авторов)).
11. Размерность всех величин, принятых в статье, должна соответствовать Международной системе единиц измерений (СИ).
12. Таблицы должны иметь тематические заголовки, иллюстрации и рисунки должны быть выполнены в виде, пригодном для полиграфического воспроизведения, сопровождаться подрисуночными подписями.
13. Список литературы должен содержать все цитируемые и упоминаемые в тексте работы. При подготовке пристатейных библиографических списков необходимо строго руководствоваться положениями ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления»; при оформлении сносок ГОСТ 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления».
14. При ссылке на изобретение необходимо указывать автора, название, год, номер и страницу «Бюллетеня изобретений». Ссылки на работы, находящиеся в печати, не допускаются.
15. Сокращения слов, имен, названий, как правило, не допускаются. Разрешаются лишь общепринятые сокращения названий мер, физических, химических и математических величин и терминов и т. д.
16. Статья сопровождается рекомендацией на опубликование в открытой печати от учреждения, в котором выполнена данная работа (выписка из решения кафедры).
17. Поступившие в редакцию статьи проходят в обязательном порядке рецензирование. Рецензии отклоненных работ высылаются авторам, содержат аргументированный отказ от публикации в случае несоответствия статьи тематике журнала, требованиям журнала к статьям, а также в случаях, если результаты статьи не имеют научной или практической ценности, не обладают элементами научной новизны. В рецензиях работ, отправленных на доработку, указываются замечания к статье.
18. В анкете, указываются фамилия, имя, отчество авторов, их почтовый домашний адрес, телефон, место работы, адрес места работы, служебный телефон, факс, адрес электронной почты.
19. Датой поступления статьи после доработки считается день получения редакцией окончательного текста с подписью согласования автора(ов) и датой.
20. Статьи, соответствующие пп. 1–19 регистрируются. Регистрационный номер авторы могут узнать по тел.(8482) 22-26-50.
21. Дополнения в авторском экземпляре и в корректуре против рукописи не допускаются.
22. Редакция журнала оставляет за собой право производить сокращения и редакционные изменения рукописей.
23. Авторы получают авторский экземпляр с опубликованной статьей, оттиски статьи (по требованию автора).

С аспирантов за публикацию рукописей плата не взимается

Следующий выпуск в апреле 2012 года



МАТЕРИАЛЫ ПРИНИМАЮТСЯ В СЛЕДУЮЩИЕ РУБРИКИ:

1. Макроуровень

- А) Экономическая политика: стратегия и тактика
- Б) Межгосударственное управление
- В) Международный опыт
- Г) Государственное управление
- Д) Управление социальным развитием

2. Мезоуровень

- А) Региональное развитие
- Б) Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление
- В) Региональный маркетинг
- Г) Рынки: состояние и развитие

3. Микроуровень

- А) Управление человеческими ресурсами
- Б) Менеджмент и маркетинг
- В) Инвестиции и инновации
- Г) Предприятия
- Д) Информационные технологии
- Е) Технологии управления
- Ж) Маркетинговое управление
- З) Финансы, денежное обращение и кредит

4. Математические и инструментальные методы экономики

5.

- А) Дискуссии и обсуждения
- Б) Точка зрения
- В) Краткие сообщения

ISSN 2073-9338



Условия публикации статей <http://www.tolgas.ru/rio/naychizd>