

ВЕСТНИК

ПВГУС

**ЭКОНОМИКА**

ВЫПУСК № 6 (26)

**2012**

# ВЕСТОЧНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА

## ЭКОНОМИКА

№ 6 (26) 2012

ТОЛЬЯТТИ

# ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.  
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 6 (26) – 2012 декабрь

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 Н. Г. Батырева

Технический редактор Н. В. Галиченкова

Подписка во всех отделениях связи:

– индекс **84641** каталога агентства «Книга-Сервис» – [www.akc.ru](http://www.akc.ru)

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Доступ и подписка на электронную версию журнала – [www.elibrary.ru](http://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](mailto:rio@tolgas.ru), тел. (8482) 222-650.

Подписано в печать 26.12.2012.  
Формат 60x80<sup>1/8</sup>. Печать трафаретная.  
Усл. печ. л. 26,0. Тираж 1000 экз. Заказ 101/02.

© 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

**Котилко Валерий Валентинович** 9

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

*Статья посвящена проблемам координации программ модернизации и приоритетных направлений инновационной политики России и стран СНГ, предлагаемые модели сотрудничества нашли одобрение в Минэкономразвития РФ и на круглых столах ИНИОН Президиума РАН.*

**Ямашев Владимир Михайлович** 15

ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ  
ГОЛОВНЫХ АВТОМОБИЛЕСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ  
СРЕДНЕВОЛЖСКОГО РЕГИОНА В 90-Е ГОДЫ XX ВЕКА

*Рассматриваются экономические проблемы производственной деятельности головных предприятий автомобильной промышленности Средневолжского региона в переходный период 90-х годов прошлого века. На примере автомобилестроительных заводов анализируются проблемы высокотехнологичной отрасли экономики страны, складывающиеся в ходе постсоветских реформ.*

## Международный опыт

**Куприянова Мария Дэвидовна** 23

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ АДАПТАЦИИ  
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ (ТНК)

*Выходя на международный рынок, зарубежные ТНК сталкиваются с целым рядом проблем: особенности законодательства, менталитета, конкурентной среды и др. При этом каждая ТНК по-своему решает задачи, связанные с этими трудностями.*

## Государственное управление

**Сергеев Николай Никифорович** 28

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ  
В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

*Рассматриваются основные направления государственного регулирования энергосбережения. Предложены перспективные направления государственного регулирования, позволяющие повысить энергетическую эффективность промышленности.*

## Региональное развитие

**Башмачникова Елена Валентиновна** 32

**Абрамова Любовь Андреевна**

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ:  
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

*Особенности социально-экономического, геополитического, демографического и иного развития российских регионов во времени и пространстве являются предметом многолетних исследований специалистов разных отраслей знаний. Это определяет и применение разнообразных методологических и методических подходов к изучению развития регионов.*

**Берг Татьяна Игоревна** 39

**Кулинич Иван Александрович**

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДИСЛОКАЦИИ  
ОБЪЕКТОВ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ГОРОДА

*На основе изученных проблем рассматриваются основные направления совершенствования размещения розничной торговой сети в российских городах в части разработки теоретико-методических основ данного процесса. Приводятся определение «размещения розничной торговой сети», его цель, основные задачи и этапы, а также функции в разрезе уровней органов государственного и муниципального управления. Перечислены методы воздействия на субъекты торгового бизнеса для повышения доступности торговых услуг населению.*

**Гуськова Татьяна Николаевна** 45

**ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Анализируется текущее состояние региональной экономики на примере Приволжского федерального округа. Рассматривается оценка устойчивости развития региональной экономики на основе современного течения экономической теории. Выделяются три вида устойчивости экономического развития.*

**Ерохина Лидия Ивановна** 49

**Корчагин Павел Валентинович**

**ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ**

*В научной традиции и лексике понятие «экономическое и социальное развитие» имеет устойчивый позитивный смысл. Этим термином принято обозначать прогрессивное изменение характеристик изучаемого объекта, а также движение в направлении более качественного состояния. Для современного этапа общественного развития характерно большое количество накопившихся экономических, социальных, экологических проблем, острых противоречий, которые наиболее ярко проявляются в регионах. Разрешение этих проблем и существующих противоречий позволит и далее развиваться территориям по пути общественного прогресса, формирования позитивного имиджа территории, повышения уровня жизни и возможности создания условий для сбалансированного инновационного экономического и социального развития территории.*

**Кара Анна Николаевна** 54

**ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К СИСТЕМАТИЗАЦИИ ФАКТОРОВ КАЧЕСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ**

*Проанализированы подходы различных ученых к систематизации факторов качества рабочей силы, которые непосредственно определяют состояние регионального рынка труда.*

**Кудрявенкова Ольга Львовна** 60

**СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕР ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ И ВНЕДРЕНИЯ НАУКОЕМКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕГИОНЕ**

*Рассмотрены основные направления государственных мер по стимулированию инновационной активности и внедрения наукоемких технологий в регионе, принципы эффективного государственного регулирования инвестиционного процесса в современных экономических условиях.*

**Маркова Ольга Владимировна** 64

**УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТЬЮ БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПОДХОДА**

*Рассматриваются проблемы и перспективы управления инновационной активностью бизнеса Самарской области. Необходимым условием определяется осуществление интеграции между субъектами инновационного развития в форме межорганизационных сетей и государственно-частного партнерства.*

**Погорелова Наталья Викторовна** 69

**ТУРИСТСКИЙ РЕГИОН: ПОНЯТИЕ, ГРАНИЦЫ, ПРИЗНАКИ**

*Имея достаточно хорошую теоретико-методологическую разработанность понятийно-терминологического аппарата туристики, существует определенный круг понятий и терминов, недостаточно проработанных в отечественной и зарубежной науке. В данной статье рассматриваются теоретические подходы к определению понятия «туристский регион»; территориальный, ресурсный, инфраструктурный и управленческий признаки туристского региона; подходы к определению границ туристского региона; условия, обеспечивающие его конкурентоспособность и позволяющие рассматривать туристский регион как конкурентоспособную единицу.*

**Региональная сфера услуг:  
экономика, организация и управление**

**Баканкова Елена Михайловна** 75

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ИМИДЖЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ**

*В условиях рыночной экономики для предприятий, в том и числе и для предприятий сферы услуг, одним из ведущих инструментов достижения целей и развития деятельности, укрепления конкурентных позиций на рынке, а также достижения высоких показателей устойчивости и продолжительности успешности является имидж предприятия. Управление имиджем предприятия сферы услуг формирует векторное направление совершенствования, влияющее на результативность эффективности деятельности. Проведенное автором исследование позволило детализировать научные и практические подходы к управлению имиджем предприятия сферы услуг.*

**Гутюк Елена Назировна**

79

**МЕСТО ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ  
В ФОРМИРОВАНИИ РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ**

*Представлен анализ изменений, которые происходят на рынке интеллектуальных услуг. Выявлены тенденции снижения удельного веса чистых рекламных услуг и возрастания роли интегрированных маркетинговых коммуникаций.*

**Николаева Елена Ирфановна**

83

**АНАЛИЗ ПОНЯТИЙНО-ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИХ КОНСТРУКЦИЙ ЖКХ**

*Проведен сопоставительный анализ понятийно-терминологических конструкций ЖКХ и подходов к экономическому содержанию понятия «жилищно-коммунальное хозяйство»; выявлена несущая концептуальная конструкция анализируемых категорий, обобщены специфические особенности ЖКХ, обоснован системный подход к теоретическому познанию ЖКХ.*

**Чувашов Николай Александрович**

89

**РАБОТА В КОМАНДЕ КАК ПРОЦЕСС СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ  
И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ**

*Для успешной работы компании, ее конкурентоспособности на рынке товаров и услуг необходима четкая и отлаженная работа персонала, представляющего лицо компании. Именно от профессионализма персонала зависит будущее каждой компании и дальнейшая ее судьба. Для планомерного развития и успешной работы компании существует жесткая необходимость присутствия в компании фактора командной работы. Именно благодаря командной работе компании достигают высоких результатов и становятся более конкурентоспособными с минимальными издержками.*

**Шлегель Олег Александрович**

94

**Васильчук Ольга Ивановна****Лукоянова Анна Сергеевна****ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ОРГАНИЗАЦИЯ УСЛУГ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ**

*Определяется вид услуг образовательного учреждения, моделируется и оценивается эффективность, взаимосвязь между индексами стоимости и объема внедрения образовательной услуги.*

**Управление человеческими ресурсами****Ильина Лариса Айдаровна**

98

**МЕХАНИЗМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ  
ТРУДА ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ  
НЕФТЕГАЗОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Рассматривается практика формирования механизмов мотивации и стимулирования труда в нефтегазовых организациях.*

**Менеджмент и маркетинг****Волменских Анастасия Львовна**

102

**РАЗРАБОТКА КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ВУЗА  
С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ  
СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

*Представлены результаты исследования по разработке теоретических и методологических основ формирования конкурентных стратегий вузов, позволяющих последним эффективно взаимодействовать с внешней средой и добиться конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Дана авторская трактовка понятий «конкурентная стратегия вуза», «стратегическое управление вузом» с учетом специфики функционирования вузов в конкурентной среде и особенностей рынка образовательных услуг. Разработана методика оценки уровня конкурентоспособности вуза на региональных рынках труда и образовательных услуг. Представлена методика формирования конкурентной стратегии вуза с использованием инструментов стратегического анализа и выбора, адаптированных к сфере высшего образования.*

**Инвестиции и инновации****Бедаева Хеда Жабраиловна**

106

**ПРИНЦИПЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ ВЫСОКОРИСКОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

*Представлены общие и локальные принципы риск-менеджмента для высокорисковых инвестиций.*

## Предприятия

- Аппанова Юлия Эдуардовна** 109  
ИССЛЕДОВАНИЕ АКСИОМ РЕСУРСНОЙ КОНЦЕПЦИИ  
В РАМКАХ ТЕОРИЙ ФИРМ  
*Рассмотрены характерные особенности базовых экономических ресурсов на этапах развития экономических систем. На основании анализа источников выявлено понимание сущности фирмы на основных этапах развития теорий фирмы, систематизированы аксиомы ресурсной концепции в рамках неоклассической, институциональной, эволюционной и ресурсной теорий.*
- Васильев Михаил Маркович** 114  
**Вилкова Светлана Геннадьевна**  
ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПОСТАВЩИКОВ КОМПЛЕКТУЮЩИХ  
И АВТОСБОРОЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ТЕХНОПАРКА  
*Отечественная автомобильная отрасль является наиболее чувствительной к вступлению РФ в ВТО. Снижение объемов выпуска автомобилей некоторых моделей текущего модельного ряда ОАО «АВТОВАЗ» в 2011–2012 гг. при росте цен на комплектующие и сырье приводит к увеличению доли постоянных затрат на автомобиль. На базе предприятий инновационного технопарка возможно формирование стратегии сотрудничества крупного автосборочного производственного комплекса и предприятий поставщиков автокомпонентов. Поэтому разработка модели, позволяющей согласовывать интересы поставщиков и автосборочного комплекса, на примере Тольяттинского технопарка (ТПТП) является как никогда актуальной и исключительно важной как для экономики Самарского региона, так и для национальной экономики в целом.*
- Горина Алла Петровна** 119  
**Россева Татьяна Вячеславовна**  
РАЗВИТИЕ РЫНКА УСЛУГ ГОРЯЧЕГО ЦИНКОВАНИЯ  
В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ  
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И РЕГИОНА  
*Рассматривается устойчивое развитие промышленного предприятия с позиции трех составляющих: экономического, социального и экологического развития. Обосновывается необходимость и возможность развития услуг горячего цинкования в Республике Мордовия на базе конкретного промышленного предприятия.*
- Кирилюк Евгений Николаевич** 126  
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБСЛУЖИВАЮЩИХ КООПЕРАТИВОВ  
МАРКЕТИНГОВОГО ТИПА  
*Обоснованы концептуальные основы развития сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов маркетингового типа. Доказана целесообразность создания районных маркетинговых кооперативов как инструмента защиты конкурентной среды на аграрном рынке. Обнаружены причины недостаточного развития сельскохозяйственной кооперации в постсоветских странах. Указано на необходимость трансформации государственной поддержки развития сельскохозяйственной кооперации.*
- Королёва Елена Игоревна** 134  
УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА  
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ  
*Рассматриваются сущность и структура информационного потенциала промышленного предприятия. Также предлагаются теоретические и практические инструменты управления информационным потенциалом, возможные подходы к управлению развитием информационного потенциала в рамках совершенствования комплексной управленческой системы промышленного предприятия.*
- Марченко Татьяна Ивановна** 138  
РЕСУРСНО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ  
*Обосновывается необходимость интеграции ресурсной и институциональной концепций управления экономическими образованиями, несмотря на их существенные различия, выделяется их обобщающая характеристика, уточняется объект и предмет анализа в рамках данных концепций.*

**Никитина Наталья Викторовна** 144

**Гуськова Надежда Дмитриевна**

АНТИКРИЗИСНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ –  
ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ СТАБИЛЬНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ  
И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Теория и практика доказывают, что кризисные явления являются закономерным процессом развития рыночной экономики. Система антикризисного финансового менеджмента может стать одним из важнейших инновационных механизмов стабильного функционирования и развития предприятий, которая способна обеспечить положительные результаты их деятельности в долгосрочной и краткосрочной перспективе. Управление предприятием на любой стадии его развития должно быть антикризисным финансовым, т. е. способным предотвращать, предвидеть кризисные ситуации или смягчать их проявления, что и придает управлению финансами профилактический характер.*

**Прохорова Наталья Алексеевна** 150

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУДИТА  
ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*В силу специфики деятельности небольшие торговые предприятия не подлежат обязательному аудиту. Но предприятия могут по решению учредителей и руководства проводить инициативный аудит, что помогает решить ряд проблем, возникающих в деятельности любого субъекта малого предпринимательства, что определило необходимость учитывать специфику малых торговых предприятий при проведении аудиторской проверки.*

**Романеева Елена Владимировна** 154

**Орлова Анна Дмитриевна**

ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД К ТОЛКОВАНИЮ ПОНЯТИЙ «ЭКСПЕРТ»  
И «ЭКСПЕРТИЗА» КАК КЛЮЧЕВЫХ КАТЕГОРИЙ  
ЭКСПЕРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Рассматривается эволюционный путь становления понятий «экспертиза» и «эксперт» как ключевых категорий экспертной деятельности, а также закрепления их в нормативно-правовой базе. Обозначен хронологический порядок появления различных экспертиз, постепенное утверждение экспертной деятельности как самостоятельного, независимого исследования.*

**Семенов Владислав Львович** 162

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ФАКТОРОВ  
ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ  
МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

*Разработан механизм формирования факторов повышения качества продукции с применением методов прогнозирования как реализация одного из принципов менеджмента качества «ориентация на потребителя». Приведены методы реализации отдельных пунктов предложенного механизма, в частности «дерево свойств», «дерево функций», «голос потребителя». Результатом реализации данного механизма в деятельности организаций является обеспечение конкурентоспособности региона.*

**Соколова Ирина Александровна** 170

МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

*Представлена проблема диагностики риска банкротства (несостоятельности) отечественных предприятий. Рассматриваются действующие методики и модели диагностики банкротства.*

**Фролов Евгений Вячеславович** 177

ИННОВАЦИОННАЯ БЛОЧНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ  
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ  
ПРОЦЕССОВ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

*Рассмотрены особенности разработки и реализации программ энергосбережения и повышения энергоэффективности на промышленном предприятии. Для анализа и составления алгоритма энергоэффективного планирования почасового потребления электроэнергии (мощности) разработана инновационная блочная модель управления энергетической эффективностью. Определены основные показатели удельных энергозатрат и энергоэффективности, которые определяют рациональность организации энергопотребления на предприятии.*

**Математические и инструментальные методы  
экономики**

**Артюшенко Владимир Михайлович** **182**

**Воловач Владимир Иванович**

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
РАБОТЫ РАДИОЛОКАЦИОННОГО ИЗМЕРИТЕЛЯ СКОРОСТИ

*Рассмотрены вопросы, связанные с оценкой экономической эффективности радиолокационного измерителя скорости на примере его работы в системе автоматической регулировки скорости движения отцепов (АРС), вызванные повышением точности его измерений.*

**Демидов Вадим Викторович** **192**

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ  
ПОЛИГАРМОНИЧЕСКОЙ СЕЗОННОЙ КОМПОНЕНТЫ  
С ЭВОЛЮЦИЕЙ АМПЛИТУДЫ

*Предложен ряд моделей в аналитическом виде с несколькими гармоническими функциями с изменяющейся во времени амплитудой для описания сезонности экономических показателей сложных форм.*

**Точка зрения**

**Егорова Ирина Викторовна** **196**

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ РОССИИ

*Анализируется проблема макроэкономического значения сферы услуг и формирования сервисной экономики, а также экономические тенденции развития сферы услуг в России. Обозначены особенности внедрения инноваций в российскую сервисную практику.*

**Майорова Светлана Владимировна** **199**

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ

*Развитие сферы услуг приводит к возникновению новых видов услуг, из которых наибольшее развитие получили деловые услуги. Автор обосновывает применение эконометрического моделирования при разработке достаточно сложных управленческих решений сферы деловых услуг.*

**Содержание выпуска на английском языке** **203**



**МАКРОУРОВЕНЬ****Экономическая политика: стратегия и тактика**

УДК 332.1

**В. В. Котилко\****\*Котилко Валерий Валентинович, доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН**ФГБНИУ СОПС Минэкономразвития РФ и РАН, г. Москва*

kotilko@eandex.ru

**ПРОСТРАНСТВЕННАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ***Ключевые слова: программы модернизации, инновационные проекты, конкурентные рынки, модель взаимодействия, критерии оптимизации.**Статья посвящена проблемам координации программ модернизации и приоритетных направлений инновационной политики России и стран СНГ, предлагаемые модели сотрудничества нашли одобрение в Минэкономразвития РФ и на круглых столах ИНИОН Президиума РАН.*

Определение схем взаимодействия российских инновационных компаний с компаниями других стран СНГ зависит от специализации этих компаний и их стран, а также от тех типов инноваций, к которым тяготеют те или иные страны. Так, есть страны и компании, тяготеющие к развитию инкрементальных и модульных инноваций (в области машиностроения и химической промышленности). Есть страны, которые делают ставки на различные кластеры (например, на кластер в области телекоммуникаций). В развитых странах предпочтение отдается большому количеству системных и радикальных инноваций.

Каждый названный тип инноваций имеет свои конкурентные преимущества. Россия в своей межгосударственной политике в сфере инноваций и при заключении соглашений должна учитывать имеющиеся конкурентные преимущества той или иной страны и знать те рынки, к которым они тяготеют. В зависимости от этих условий должны разрабатываться механизмы стимулирования экспорта высокотехнологической продукции применительно к каждой стране Содружества. Очевидно, что, так же как сложно компании достичь больших успехов сразу во всех видах инноваций и инновационная деятельность неизбежно подлежит специализации, так же и страны СНГ и их регионы имеют специализацию в инновациях.

В конкретных исследовательских и практических целях классификационная модель или схема взаимодействия стран СНГ на государственном уровне должна в себя включать несколько измерений разнообразия инноваций, позволяющих создать единое пространство видов инноваций в Содружестве.

В ходе анализа поставок высокотехнологической продукции в страны СНГ подтвержден вывод о необходимости формирования разноуровневых схем сотрудничества.

Целесообразно выделить три типа рынков высокотехнологичной продукции, под которые необходимо разрабатывать **разные схемы взаимодействия в части поставок высокотехнологичных товаров.**

**Быстрорастущие рынки с низкой долей российской продукции.** К этому типу рынков следует отнести продукцию следующих видов экономической деятельности:

- производство электронных вычислительных машин и оборудования для обработки информации;
- производство фармацевтической продукции.

**Медленно растущие высококонкурентные рынки с хорошей технологической защитой российских товаров.** К этому типу рынков относится продукция следующих видов экономической деятельности:

- производство электрических машин и электрооборудования;
- производство насосов, компрессоров и гидравлических систем;
- производство подъемно-транспортного оборудования;
- производство железнодорожного подвижного состава;
- производство центрифуг.

**Медленно растущие высококонкурентные рынки с низкой технологической защитой российских товаров.** К этому типу рынков можно отнести следующую продукцию:

- строительство и ремонт судов;
- производство газовых турбин;
- производство паровых котлов и турбин;
- производство машин и механизмов для сельского хозяйства и строительства;
- производство автомобилей, прицепов и полуприцепов;
- производство резиновых шин, покрышек и камер.

Формируемый институциональный механизм в интересах модернизации российской экономики должен учитывать следующие приоритетные направления реформирования российского государственного механизма управления:

- Модернизация корпоративного законодательства и совершенствования системы корпоративного управления в 2011–2013 гг., включая развитие механизмов защиты прав собственности акционеров и инвесторов, повышение эффективности организационно-правовых форм юридических лиц, структуры и организации органов управления компании, реорганизации и функционирования интегрированных бизнес-структур, совершенствование нормативных правовых актов в сфере законодательства о несостоятельности (банкротстве).

- Улучшение конкурентной среды, совершенствование антимонопольного регулирования, реализация мер развития конкуренции в отдельных отраслях будут осуществляться в рамках Программы развития конкуренции в Российской Федерации.

- Совершенствование регулирования субъектов естественных монополий.

- Повышение эффективности работы особых экономических зон, включая совершенствование системы законодательства в области ОЭЗ, направленной на создание более комфортной финансовой среды для резидентов российских ОЭЗ и активизацию их инвестиционной активности, а также создание всей необходимой инфраструктуры для их эффективного функционирования.

- Разработка направлений совершенствования институциональных преобразований в рамках Таможенного союза, нацеленных на создание благоприятных условий экспорта российской высокотехнологической продукции.

Развитие многостороннего экономического сотрудничества и создание институционального механизма финансирования совместных инновационных проектов и программ возможно в рамках следующих альтернатив:

1) экономическое сотрудничество через органы, создаваемые в рамках СНГ;

2) экономическое сотрудничество через превращение двусторонних договоренностей в многосторонние в ходе компромиссных переговоров;

3) экономическое сотрудничество в сфере модернизации через международные структуры вне рамок СНГ.

Модель (схема) взаимодействия стран СНГ с целью создания благоприятных условий экспорта российской высокотехнологической продукции требует совершенствования управления инновационным процессом в России и странах Содружества. Для этого предлагается разработать принципиальную схему многоуровневого проектного управления функционированием и развитием инновационной системой стран СНГ.

Экспериментально ее целесообразно проверить на примере какой-либо региональной инновационной системы, в которой задействованы предприятия и организации различных стран Содружества. Таким экспериментальным полигоном может быть приграничный район: Россия – Беларусь или Россия – Казахстан.

Современная Россия пока не является привлекательным региональным лидером для государств Содружества с учетом результатов проведенных рыночных реформ. В рамках взаимного сотрудничества Россия и страны СНГ еще не могут решить актуальные задачи коренной модернизации экономики. Стремление включиться в глобальные торговые и инвестиционные потоки, заимствовать передовые технологии из развитых центров мировой экономики приводит к переориентации внешнеэкономических связей на страны дальнего зарубежья и является причиной падения доли взаимной торговли в совокупном товарообороте.

Проведение Россией интеграционной политики осложнено растущей политической и экономической конкуренцией на постсоветском пространстве со стороны Евросоюза, Китая, США, Турции и других крупных игроков. Особые права нашей страны на влияние в постсоветском регионе не признаются мировым сообществом.

В ходе исследования доказана необходимость создания в России национальной инновационной системы (НИС), скоординированной с аналогичными системами стран Содружества, и формирование условий для роста значимости науки и инноваций в отечественной экономике при всей сложности и масштабности данной задачи является важнейшей целью стратегии перспективного развития Российской Федерации. Однако без координации национальных инновационных систем стран СНГ невозможно обеспечить выбор оптимального варианта действий при урегулировании спорных вопросов в сфере реализации и внедрения высоких технологий.

Именно поэтому на современном этапе необходима выработка целей, приоритетов, механизма и координация перспективных направлений межгосударственной инновационной политики как важной составной части модернизации экономик государств Содружества.

Основой оптимального функционирования межгосударственной инновационной политики является налаженный организационно-экономический механизм межгосударственного регулирования инновационных процессов в странах, опираясь на создание основных элементов конкурентоспособной инновационной инфраструктуры, разработку программ модернизации и реализацию совместных инновационных проектов.

В ходе анализа выявлено, что до сих пор не сформированы в полном объеме межгосударственные инновационные цепочки, включающие на-

учные, образовательные, внедренческие и производственные звенья, не создан полноценный организационно-экономический механизм инновационной деятельности, способный обеспечить выбор оптимального решения в части решения проблемных вопросов в сферах инновационных технологий.

Для взаимодействия органов власти России и стран СНГ при реализации совместных инновационных проектов необходимо создавать межгосударственные, возможно наднациональные, структуры, ориентированные на оптимизацию решения спорных и неотрегулированных вопросов в сфере высоких технологий. Эти структуры должны готовить ежегодные доклады «О научной, научно-технической и инновационной деятельности на пространстве Содружества», в которых должны найти отражение методы стимулирования предприятий, участвующих в совместных инновационных проектах в рамках СНГ, во внедрении новых технологий и типов продукции, капитализации и сертификации результатов научной и научно-технической деятельности.

Для этого необходимо провести полномасштабное обследование предприятий и организаций, заинтересованных в инновационной деятельности. На основании полученных результатов должна быть разработана конкретная программа действий, выявлены не урегулированные проблемы, определены пути и методы оптимизации процесса инновационного строительства в странах СНГ.

Несмотря на разработку отдельными странами программ модернизации, реализацию совместных инновационных проектов, очевидно, что эта работа носит несистемный характер и опирается в основном на национальные перспективные документы. В ходе анализа выявлено, что нет мониторинговых исследований, нацеленных на изучение рынка высоких технологий стран Содружества.

На настоящий момент специализированных финансовых институтов, осуществляющих целевое финансирование инновационных высокотехнологичных проектов и фирм, в регионах России нет. В некоторых городах существуют фонды поддержки предпринимательства, однако, как установлено в ходе исследования, суммы, перечисляемые из региональных и муниципальных бюджетов в соответствующие фонды, носят символический характер. Сбалансированные региональные программы инновационного развития либо отсутствуют, либо, если есть, финансируются по остаточному принципу.

Поэтому одним из направлений совершенствования экономического механизма государственного регулирования научно-инновационной деятельности является совершенствование налоговых инструментов ее обеспечения. К сожалению,

в России единая система налогового воздействия на инновационную деятельность отсутствует.

В работе предлагается использовать для целей выбора оптимального варианта действий **модель оптимизационного планирования цепочек поставок в рамках инновационных проектов стран СНГ.**

**В модели могут быть учтены все существенные параметры цепочки поставок, например:**

- Цена, минимальная партия, цикл поставки сырья и материалов.
- Транспортные расходы.
- Временные характеристики производства.
- Возможные причины изменения затрат на производство.
- Нормы возвратных отходов и безвозвратных потерь.
- Время технологического простоя при переходе с одной стадии работы на другой этап производства.
- Варианты допустимой последовательности работ для экспортных целей в рамках инновационных проектов.
- Варианты состава используемых материалов для выпуска высокотехнологичной продукции.
- Нормы загрузки транспортных средств (автомобилей) и затраты при доставке своим транспортом (автотранспортом).
- Наличие рабочих и специалистов, участвующих в проекте.

**В модели могут использоваться следующие методики нормирования расхода материалов:**

- На единицу объема выпуска продукции.
- На конкретный заказ со специфическими свойствами материала.
- На единицу массы, объема, количества.

**Модель ориентирована на учет ограничений на функционирование цепочки поставок, например:**

- Ограничения, связанные с техническими характеристиками оборудования (минимальная и максимальная загрузка, график ремонтов и др.).
- Ограничения технологического характера (ограничения на качество сырья для обеспечения определенного качества продукции, ограничения на последовательность выполнения стадий работы).
- Ограничения производственного характера (максимально возможные и страховые запасы материалов, сезонные ограничения и др.).
- Экономические ограничения (минимально допустимая рентабельность, штрафы за превышение допустимых выбросов и др.).

**В модели могут быть использованы различные критерии оптимизации, например:**

- Максимизация чистой прибыли предприятий, участвующих в экспортных поставках.

- Минимизация производственных затрат.
- Минимизация сырья и материалов.
- Максимизация рентабельности инвестиций.

**Enterprise Optimizer® – гибкое и мощное решение для планирования и оптимизации экспортных поставок.**

Инновационное сотрудничество России со странами СНГ хотя и расширяется, но его общие размеры настолько малы, что позволяют говорить о сколько-нибудь существенных взаимовлиянии и взаимной заинтересованности только применительно к отдельным странам и секторам. В силу незначительных объемов взаимных инвестиций (прежде всего прямых) не развиты механизмы и инструменты межгосударственного регулирования инвестиционных потоков, поощрения и взаимной защиты капиталовложений. Это сильно осложняет деятельность более мощных в финансовом отношении российских инвесторов в странах СНГ, ведет к непредсказуемости результатов приватизационных и иных инвестиционных сделок по важным для России активам.

В настоящее время назрела потребность в разработке инвестиционной стратегии России в СНГ, определяющей ключевые, стратегически важные для функционирования отечественных отраслей и производств активы в СНГ, а также тактику, механизмы и инструменты налаживания взаимовыгодного сотрудничества в управлении такими активами. Это важно и для выстраивания эффективных цепочек приращения стоимости во главе с российскими компаниями, и для стимулирования интеграционных процессов за счет развития производственно-технологической и сбытовой кооперации.

Направления модернизации и технологического развития в рамках кооперационного сотрудничества должны рассматриваться в увязке с концепцией регионального инновационного развития.

Направления модернизации и технологического развития России в рамках кооперационного сотрудничества должны быть увязаны с типовыми элементами региональной инновационной системы и участниками инновационно-кооперационной деятельности:

- Коммерческий (или предпринимательский) сектор, состоящий из коммерческих организаций, компаний, фирм, вовлеченных в инновационные проекты и программы, а также из устойчивых хозяйственных объединений компаний в рамках звеньев инновационного процесса. Компании можно выделять по:

- отраслевому признаку;
- интенсивности инновационной деятельности;
- размеру;
- стратегии;
- основным типам инноваций и проч.

- Государственный сектор, в составе которого следует выделять:

- региональные ведомства, разрабатывающие и координирующие научную и инновационную политику;

- государственные финансирующие организации,

- регулирующие органы,

- предприятия и организации, принадлежащие или контролируемые государством.

- Научно-исследовательский сектор, состоящий из организаций, выполняющих фундаментальные и прикладные исследования и разработки, проектные и конструкторские работы; в составе данного сектора имеет смысл выделять:

- государственные научно-исследовательские организации;

- частные исследовательские компании;

- высшие учебные заведения в части, касающейся проведения научно-исследовательских работ;

- частные и общественные неприбыльные организации.

- Организации по продвижению технологий и другие организации-посредники:

- агентства по трансферу и коммерциализации технологий;

- бизнес-инкубаторы;

- технологические парки и проч.

- Общественные и деловые объединения, осуществляющие межорганизационную координацию инновационной деятельности, в том числе:

- деловые ассоциации, консорциумы, альянсы;

- профессиональные или деловые союзы (например, союзы предпринимателей, общественные организации малого и среднего бизнеса, саморегулируемые организации);

- общественные объединения и организации.

Непосредственные участники региональной инновационно-кооперационной системы находятся под влиянием внешней среды, в числе которой можно выделить непосредственное (или ближнее) окружение и окружение дальнее. В непосредственном окружении региональной инновационной системы следует выделять:

- Экономическую систему, т. е. коммерческие организации, выступающие поставщиками различных материальных, энергетических и информационных ресурсов, необходимых для функционирования и развития участников инновационной системы.

- Инфраструктуру, включающую в себя транспорт, связь, энергетические сети;

- Государственные институты регионального значения, осуществляющие регулирование хозяйственных отношений в широком смысле.

- Финансовую систему региона, включая финансово-кредитные организации, инвестиционные компании и фонды, финансовые рынки, устойчивую сеть отношений между финансовыми учреждениями и инновационными компаниями.

- Систему подготовки и развития кадров, включая средние, профессиональные и высшие учебные заведения (в части, касающейся подготовки специалистов), тренинговые компании, механизмы и институты рынка труда.

- Социальную систему, включающую сложившиеся в регионе социальные группы, отношения между ними, социальные нормы и правила, регулирующие хозяйственные отношения и процессы создания, передачи и использования знаний, неформальные социальные сети, профессиональные сообщества.

- Природную систему, включающую климат, особенности месторасположения и доступа, географические характеристики, наличие природных ресурсов.

В дальнейшем окружении региональной инновационно-кооперационной системы следует выделять факторы динамического характера, оказывающие опосредованное воздействие на поведение участников инновационной деятельности и инновационные процессы в регионе. К числу таких факторов следует отнести:

- Макроэкономические факторы, включая экономический рост, уровень инфляции, торговый баланс, уровень развития отраслей и проч.

- Политические факторы, такие как стабильность политического режима, его отношение к экономическому и инновационному развитию.

- Культурно-исторические факторы, прежде всего культурные нормы, ценности и правила, определяющие общественное поведение, обмен информацией, отношение к предпринимательству и инновациям, формы и динамику социального структурирования, уровень доверия.

- Региональные инновационные системы смежных регионов и национальная инновационная система.

- Экономическую, финансовую, кадровую, социальную и природную системы общенационального масштаба, равно как и общенациональную инфраструктуру.

Обоснование основных направлений двустороннего и многостороннего научно-технического сотрудничества опирается на предлагаемую **модель жизненного цикла инновационного проекта, нацеленного на расширение сбыта российской высокотехнологичной продукции.**

Жизненный цикл управления инновационным проектом предполагает выделение двух стадий – разработки и реализации проекта. На стадии разработки определяются цели инновационного проекта, ожидаемые результаты, дается оценка конкурентоспособности и перспективности создаваемых результатов, определяется концепция проекта и проводится оценка экономической эффективности, технической реализуемости и социально-коммерческой целесообразности.

На стадии реализации, после принятия основного инвестиционного решения по вложению в инновационный проект необходимых финансо-

вых ресурсов, производится детальное планирование проекта, включая определение организационных форм проекта, детальных планов, графиков и бюджетов, решаются задачи контроля выполнения проекта, анализа и устранения причин отклонения, коррекции плановых решений.

В рамках двусторонних и многосторонних соглашений должен рассматриваться не отдельный совместный проект, а расширенный инновационный процесс, охватывающий рамки отрасли или экономики в целом. Здесь методикой управления становится разработка *схем взаимодействия в рамках стран СНГ*, которые должны находить отражение в формах управления инновационными программами. При этом инновационные программы, включающие вопросы экспорта высокотехнологичной продукции, должны рассматриваться как разновидность проектного управления.

Поскольку программы представляют собой совокупность взаимосвязанных проектов, реализуемых в рамках единой системы управления в целях получения дополнительных выгод, не достижимых при изолированном осуществлении проектов, то отдельные совместные инновационные проекты должны рассматриваться с учетом следующих факторов:

- Взаимосвязи целей, задач и методов стимулирования работ между проектами разных стран СНГ, например заключение соглашений о разработке совместных или скоординированных программ, проведение совещаний по вопросам сближения существующего или разработки нового законодательства, регулирующего инновационные экспортно-импортные процессы.

- Общие и проектные ресурсные ограничения, которые могут влиять на проекты, входящие в программу.

- Усилия по снижению риска, которые могут быть общими для многих проектов, входящих в программу.

- Серьезные изменения в развитии организации, которые могут повлиять на все проекты, входящие в программу.

Предложения по совершенствованию управления инновационной программой должны концентрировать свое внимание на этих и других межпроектных взаимосвязях и определять методы эффективного управления всей агрегированной деятельностью в целях максимизации достижения общих для всей деятельности результатов (в то время как управление проектами обеспечивает достижение результатов отдельных проектов).

Управление программой должно отдавать предпочтение программам, ориентированным на расширение сбыта высокотехнологичной продукции в страны СНГ и содействовать достижению оптимизации скоординированного выполнения совместных инновационных проектов программы.

*Список литературы*

1. Котилко В. В. Региональная инновационная политика» раздел : в кн. : Инновационная политика. – М. : КноРус, 2009. – С. 102-128.
2. Котилко В. В. Региональная инновационная политика // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия Экономика. Вып. 3. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2010. – С. 19-33.
3. Котилко В. В. Перспективы участия РФ в прикаспийском экономическом сотрудничестве. – Германия : Lambert Academic Publishing, 2011. – 332 с.
4. Котилко В. В. Риски, угрозы и кризисы на пространстве СНГ. – Германия : Lambert Academic Publishing, 2011. – 171 с.
5. Котилко В. В. Механизмы инновационного сотрудничества России и стран СНГ (проблемы модернизации). – Германия : Lambert Academic Publishing, 2011. – 263 с.
6. Котилко В. В. Инновационное развитие регионов в условиях модернизации экономики России. Региональная экономика. Инновационное развитие регионов России. – М. : Финансовый университет, 2011. – С. 4–9.
7. Котилко В. В. Экономическое развитие Российской Федерации и стран Содружества Независимых Государств в инновационной и научно-технической сферах // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 21. – С. 19-31.
8. Котилко В. В. Критерии отбора инновационных проектов в рамках координации программ модернизации России и стран СНГ // Специализированная информация по Программе фундаментальных исследований Президиума РАН «Перспективы скоординированного социально-экономического развития России и Украины в общеевропейском контексте». Вып. 2. РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества и междунаро. связей. – М., 2012. – С. 72.

---

***V. V. Kotilko\****

*\*Kotilko Valery, Doctor of Economic sciences, Professor, Academician of Russian Academy of Natural Sciences, FGBNIU SOPS of RF Economic Development Ministry and the Russian Academy of Sciences, Moscow  
kotilko@yandex.ru*

**SPATIAL MODERNIZATION OF ECONOMY**

*Key words: modernization programs, innovative projects, competitive markets, interaction model, optimization criteria.*

*The article is devoted to coordination of modernization programs and innovation policy priorities of Russia and the CIS countries. The proposed models of cooperation have been approved by the RF Ministry of Economic Development and at the round tables of the RAS Presidium.*

---

© Котилко В. В., 2012

УДК 332.1

**В. М. Ямашев\***

*\*Ямашев Владимир Михайлович, кандидат исторических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
vumashev@mail.ru*

## ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОЛОВНЫХ АВТОМОБИЛЕСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СРЕДНЕВОЛЖСКОГО РЕГИОНА В 90-Е ГОДЫ XX ВЕКА

*Ключевые слова: автомобильная промышленность, переходный период, трансформация экономики страны, история экономики региона.*

*Рассматриваются экономические проблемы производственной деятельности головных предприятий автомобильной промышленности Средневолжского региона в переходный период 90-х годов прошлого века. На примере автомобилестроительных заводов анализируются проблемы высокотехнологичной отрасли экономики страны, складывающиеся в ходе постсоветских реформ.*

Наращение кризисных явлений во второй половине 80-х годов привело к тому, что государство в силу отсутствия средств для стимулирования производственной деятельности перешло к политике достижения финансовой стабилизации. Вследствие этого усилился контроль государства за хозяйственной деятельностью, в том числе за распределением доходов и использованием средств, а также увеличением налоговых изъятий и т.п. Однако финансовое положение в экономике СССР продолжало ухудшаться. Соотношение между дефицитом бюджета и валовым национальным продуктом (ВНП) с 1,8% в 1985 г. возросло до 8,6% в 1989 г. [1, с. 68]. Возросла и валовая, и чистая задолженность с 18,3 млрд долларов в мае 1985 г. до 43,8 млрд долларов в 1989 году [1, с. 71]. Страна стала испытывать трудности в связи с постоянной инфляцией, также одновременно ослабела база производственных предприятий всех форм хозяйства. Распад СССР в 1991 году и начавшаяся в Российской Федерации с января 1992 г. радикальная экономическая реформа резко повернули государственную политику, в корне изменив экономические условия.

В начале исследуемого периода изменилась система управления автомобильной промышленностью в стране. Еще в 1988 г. для повышения эффективности управления Министерство автомобильной промышленности преобразовано в Министерство автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения. Начавшийся процесс акционирования предприятий автомобилестроения и суверенизация республик СССР выявили необходимость перехода на новую организационную структуру управления, которая, с одной стороны, сохранила бы сложившиеся отношения между предприятиями, а с другой – позволила бы действовать в интересах своих государств в соответствии с выбранной стратегией развития экономики.

Так, в ноябре 1991 г. на основании соглашения 12 независимых государств и правительства г. Москвы было принято решение о создании открытого акционерного общества «Автосельхозмаш-Холдинг», акционерами которого стали 172 предприятия различных организационно-правовых форм из России, стран СНГ и Балтии. В их числе 105 предприятий России, 22 – Украины, 13 – Белоруссии. Главной задачей холдинга являлось насыщение потребительского рынка автомобильной и сельскохозяйственной техникой, оказание услуг по ее эксплуатации, создание акционерам наиболее благоприятных условий деятельности.

По замыслу правительства в ходе экономической реформы должен был быть осуществлен переход от административно-командной системы к рыночной экономике. При этом основная роль отводилась либерализации цен, свободе торговли, приватизации государственной собственности. Заметим, что все это повлияло и на уровень развития автомобильных предприятий Среднего Поволжья.

Освобождая цены, правительство справедливо полагало, что их рост приведет к снижению спроса. С целью сохранения сбора налогов в условиях резкого падения продаж в 1992 г. налог с оборота заменен налогом на добавленную стоимость (НДС). Однако столь резкого скачка цен, который произошел, не прогнозировали даже самые большие пессимисты.

Таблица роста цен иллюстрирует ситуацию по всем видам продукции промышленности в стране (табл. 1).

В качестве примера роста цен в таблице взяты страны, где в период рыночных реформ НДС не вводился в той мере, которая существовала в РФ. Итог сравнения очевиден. Уже в первый же год введения налога на добавленную стоимость цены возросли в десятки, а в 1993 г. – в сотни раз по отношению к 1989 году, когда подобного налога не существовало.

Темпы роста цен (1989 г. = 1) [2, с. 12]

Страны	1990	1991	1992	1993
Бывший СССР, РФ	1,13	2,37	44,0	384,0
Бывшая ГДР	1,41	1,55	1,9	2,0
Польша	8,75	9,51	12,0	16,0
Румыния	1,59	5,76	21,0	46,0

Подобная же ситуация сложилась и с продукцией автомобильных заводов Среднего Поволжья. Так, самая популярная модель вазовцев ВАЗ-2106 с 1992-го по 1997 год выросла в цене в

84 раза, а УАЗ-2206 подорожал в 118 раз. Схожая ситуация складывалась и во всей отрасли. На рис. 1 отражена ситуация роста индексов цен на грузовые и легковые автомобили в РФ.

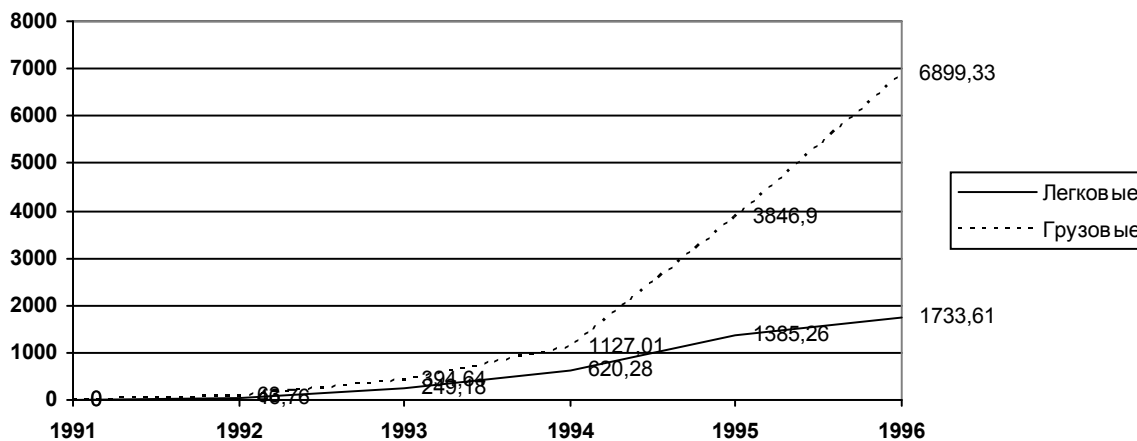


Рис. 1. Индексы цен на легковые и грузовые автомобили

Из рисунка видно, что особенно резко возросли индексы цен на грузовые автомобили [3, с. 44].

Если же сравнивать темпы общего роста цен и рост цен на продукцию автомобилестроителей региона, то можно отметить значительное отставание темпов роста цен на автомобили.

Для рассмотрения процессов, происходивших в исследуемый период в автомобильном секторе машиностроения Среднего Поволжья, необходимо обратить внимание на действующие механизмы ценообразования, сравнить условия ценовой среды, в которых автозаводы функционировали не только в рамках советской плановой экономики, но и в период рыночных реформ.

Механизм ценообразования в СССР сознательно не учитывал в стоимости производимых продуктов земельной и природной ренты. По Марксу считалось, что прибавочную стоимость создает труд, поэтому природные дары должны стоить столько, сколько их добыча и обработка. К стоимости сырья после переработки разрешалось прибавлять затраты труда переработчика. Так строилась вся цепочка вплоть до конечного продукта, основная масса которого поступала для производственного потребления (товары группы А), а некоторая часть — для удовлетворения потребностей населения (группа Б). Зарплата, выдаваемая регулярно, была низкой и сопоставимой со стоимостью основных потребительских товаров, основой производства которых являлся такой же низкооплачиваемый труд. Дейст-

вовавший порядок первоочередного предоставления ресурсов на оборону и производственное накопление привел к уменьшению товарной потребительской массы относительно средств, скопившихся у населения, большая часть которого работала в секторе производства ради производства.

Превышение размеров денежной массы над товарной порождало дефицит, очереди и рост сбережений в Сбербанке. Нараставшее расслоение в получении доходов населением вело к увеличению спроса на автомобили, которые являлись хорошим средством вложения денег в условиях товарного дефицита и были олицетворением принадлежности их владельца к среднему классу. Чтобы купить автомобиль, достаточно было работать, встать в очередь и через несколько лет получить автомобиль отечественной сборки. В очередь стали ставить еще при Н. С. Хрущеве, и к моменту пуска Волжского автозавода рынок сбыта был уже сформирован. Для Ульяновского автомобильного завода — производителя продукции для армии и сельского хозяйства — тоже существовал покупатель в лице государства. При этом оно посредством автомобильной, равно как и водочной монополии, пыталось изымать с рынка излишки денег путем введения акцизов и налога с оборота. Работал метод прямых затрат, когда оптовая цена складывалась из себестоимости и плановой прибыли. Розничная цена была выше в связи со взиманием налога с оборо-



та. В итоге до начала 90-х годов покупатель платил за легковой автомобиль двойную цену.

Параметров свободного спроса и учета спросовых ограничений в ценообразовании не существовало. Не было и учета рентных платежей. Сверху (из Госплана, Комитета по ценам) спускались значения розничных цен, величины рентабельности и т. д.

Рассмотренные внешние условия и действующая система ценообразования были весьма комфортны для главных автостроительных предприятий отрасли. Сбыт гарантировался, конкуренция отсутствовала, кризисов неплатежей и массового разорения банков не существовало. Тепличные условия, регламентация сверху вопросов поставки на производство новых моделей, гаранти-

рованный сбыт не способствовали внутри автозаводов развитию условий и соответствующей среды для постоянного совершенствования продукции, снижения издержек производства, активного поиска новых рынков сбыта и гонки за удовлетворением потребностей потребителей. Все выше перечисленные причины обусловили с началом рыночных преобразований спад производства в автомобилестроении.

Вместе с тем автомобилестроители региона испытывали трудности со сбытом продукции. За годы реформ покупательская способность населения неуклонно снижалась. Данные табл. 2 указывают на изменение сроков накопления денег на покупку автомобиля.

Таблица 2

*Срок накопления денег на покупку автомобиля [3, с. 52]*

	1991	1996, сентябрь
Среднемесячная заработная плата одного работника, руб.	560	1017135
Минимальный потребительский бюджет, руб.	154	909000
Среднемесячное превышение доходов над расходами, руб.	406	108135
Розничная цена автомобиля, руб.	15300	31380000
Срок накопления денег на покупку автомобиля:		
в месяцах	38	290
в годах	3	24

Сроки накопления средств на покупку автомобиля за исследуемый период возросли в 8 раз, дойдя до уровня 24 лет, когда исчезает прогнозируемая возможность его приобретения в условиях столь быстрого удорожания жизни. Главным фактором, повлиявшим на спрос автомобильной техники и разделившим заводы на лидеров и аутсайдеров, стали исторически занимаемые ими рыночные ниши. Еще со времен плановой экономики структура российского автомобильного рынка была сильно монополизированной. Централизованная система планирования перекрывала всю гамму автомобильной техники таким образом, что в немного разных по техническим характеристикам, но тем не менее близких по эксплуатационным качествам рыночных нишах оказывалось, как правило, по два головных автозавода. Такая двойственная структура автомобильного рынка, с одной стороны, устраняла мощную конкуренцию между производителями однотипной продукции, характерную для западных стран, с другой – она создавала зачатки конкуренции на пересечении ниш. Наиболее выгодными с точки зрения спроса в переходный период оказались автомобили малого класса и полноприводные внедорожники, выпускаемые в Среднем Поволжье.

С целью повышения уровня производства на предприятиях автомобильной промышленности региона за 8 исследуемых лет проводилась работа по улучшению условий труда, что позволило снизить количество несчастных случаев. На ОАО «АВТОВАЗ» показатели травматизма при внеш-

ней цикличности имели тенденцию к снижению и по сравнению с 1985 годом снизились в 1998 году на 32%. Несмотря на то что ежегодно в рамках работ по охране труда и технике безопасности проходили обучение около 20000 рабочих и инженерно-технических работников, основными причинами производственного травматизма оставались: нарушение трудовой и производственной дисциплины (40%), несоблюдение норм и правил техники безопасности в организации и содержании рабочих мест (10%).

Если в конце 80-х гг. еще происходили несчастные случаи по причине отсутствия инструктажа, то к концу 90-х годов они практически прекратились. В то же время возросла доля травм вследствие неиспользования средств индивидуальной защиты, нарушения правил дорожного движения, неудовлетворительной организации работ, составившая 15% от общего числа причин травматизма.

Для снижения заболеваемости работников ежегодно проводилась широкая работа по обеспечению санаторно-профилактического оздоровления, поликлиническому и стационарному обслуживанию. К 1991 году количество работников ВАЗа, отдохнувших в санаториях, профилакториях и на базах отдыха, возросло до 49,4 тыс. человек, из которых 19 тыс. [4, с. 70] – без отрыва от производства, но к концу исследуемого периода эти показатели почти перестали увеличиваться и даже стали сокращаться.

Одним из важных направлений в повышении эффективности производства на автомобилестро-

тельных предприятиях региона была работа по обеспечению производства качественными материалами и комплектующими. На ВАЗе за семь рассматриваемых лет количество поставщиков комплектующих изделий возросло с 87 до 151. Количество позиций поставляемых ВАЗу изделий увеличилось с 2772 до 3820 [5, с. 32].

С целью улучшения качества продукции и снижения издержек от брака на предприятии проводилась комплексная работа по обеспечению качества продукции, средствами которой являлось оказание помощи предприятиям-смежникам в организации и внедрении в производство комплектующих и материалов, постоянный контроль за поставляемыми на автосборочный конвейер комплектующими и за качеством производимой автотехники. Но, как показала практика, качество продукции не могло быть улучшено только посредством усиления контроля. Контрольная служба определяла качество уже готового продукта, на производство которого уже были затрачены рабочая сила и материалы. Иностранцы эксперты и руководители предприятий отметили в такой системе управления качеством (она действовала и на автозаводах США) главный недостаток: «Системы контроля построены на явной предпосылке, что 90% людей – ленивые неумехи, только и ждущие возможности обмануть, украсть или как-нибудь еще одурачить нас. Мы деморализуем 95% работников, которые ведут себя как взрослые люди, тем, что создаем системы для прикрытия наших слабых мест, возникающих оттого, что 5% действительно лентяи и неумехи» [6, с. 97].

По мнению специалистов и управляющих-практиков, улучшение качества может быть дос-

тигнуто только тогда, когда каждый работник будет вносить в дело свой вклад и прилагать для этого усилия, то есть когда исполнители-рабочие сами будут искать, анализировать и предлагать пути совершенствования качества и роста производительности [5, с. 32]. Подтверждением этому могут служить результаты анкетирования, где более 68% респондентов высказались за расширение прав и участие работников-исполнителей в контроле за качеством.

В течение 90-х годов на ВАЗе показатель доли брака в себестоимости продукции вырос почти в 1,5 раза, дойдя до 0,53% [5, с. 34]. При этом около 70% от общего количества дефектов выявлялось контрольной службой. Из них 40% составляли дефекты исполнительского характера [7, с. 56].

В середине девяностых годов уровень качества по переднеприводным моделям составлял 54,5%, заднеприводным – 56,5% и по ВАЗ-2121 – 54,3% [5, с. 32]. Иными словами, почти 45% всей проверенной продукции завода имели дефекты [5, с. 32]. Налицо снижение исполнительской культуры, к которой можно добавить техническое и моральное старение оборудования, разрыв в техническом уровне поставщиков сырья, материалов и автосборочных заводов. Таким образом, к 1986 г. только автомобиль ВАЗ-2121 имел государственный Знак качества.

В то же время коэффициент сменности оборудования удерживался предприятиями в пределах установленных нормативов. В 1985 г. возрастной состав установленного механического оборудования на предприятиях Автопрома в Среднем Поволжье выглядел следующим образом (табл. 3).

Таблица 3

**Возрастной состав установленного механического оборудования в 1985 г. (с учетом автоматических линий) [8, с. 316]**

	Всего единиц	Возраст до 10 лет Удельный вес в общем количестве, %	Возраст от 10 до 20 лет. Удельный вес в общем количестве, %	Свыше 20 лет. Удельный вес в общем количестве, %
Всего по министерству	687704	48,80	34,67	16,53
АВТОВАЗ	38068	46,12	53,73	0,15
АвтоУАЗ	15649	24,73	43,61	31,66

Цифры показывают, что на АвтоУАЗе доля оборудования, возраст которого свыше 20 лет, в два раза выше, чем в целом по отрасли, и в 11 раз выше, чем на ПО «АВТОВАЗ».

За исследуемый период уровень износа основных фондов на ВАЗе снизился на 20%, на УАЗе – лишь на 12%. Для Волжского автомобильного завода решение проблемы износа основных фондов облегчалось тем, что он сам производил 38,88% [8, с. 317] промышленных роботов станкостроительной отрасли страны.

Рассматривая процесс обновления средств производства в условиях ужесточающегося экономического кризиса в стране, можно отметить

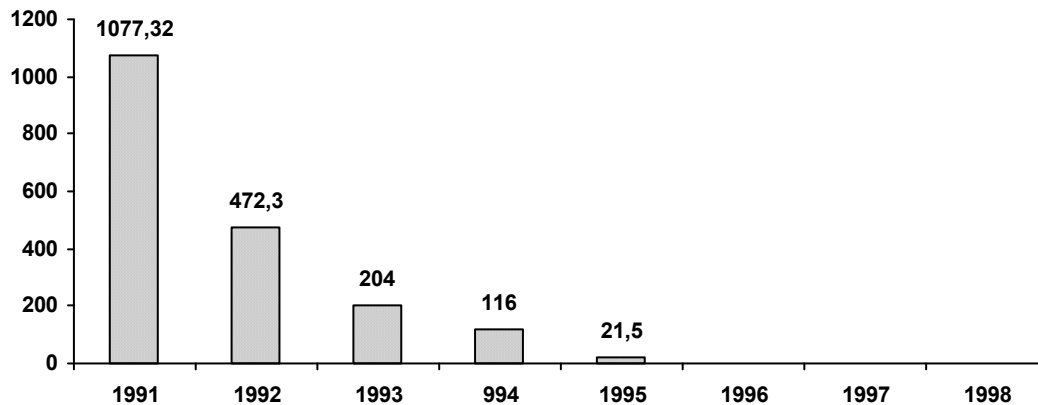
то, что государство не создало механизма постоянно растущей заинтересованности предприятий и работников по внедрению научно-технических достижений. Предприятия отрасли не смогли самостоятельно справиться с проблемами развития производства. Их вертикально интегрированная, плохо управляемая структура просто не могла позволить им быстро и точно реагировать на изменения экономических условий и конъюнктуры рынка, так как она создавалась в рамках советской плановой экономики, в условиях отсутствия конкуренции с иностранными производителями на внутреннем рынке и практически всеобщего монополизма хозяйства в стране. Начавшийся в

1992 г. переход к рыночной реформе и распад СССР еще более усугубили положение.

В этой связи необходимо вспомнить и о государственной поддержке, которой лишились предприятия автомобилестроения в 90-е годы. В 1985 г. в СССР объем государственных капиталовложений в автомобильную промышленность

составлял 1646,7 млн рублей, из них в АВТОВАЗ – 10,3%, а в «АвтоУАЗ» – 1%. Но уже с 1992 г. в Российской Федерации обозначилась устойчивая тенденция снижения объемов целевых капиталовложений в автомобилестроение. Данные графики отражают эту динамику [3, с. 50].

*Объем целевых капитальных вложений в ценах 1991 года (млн руб.)*



Приведенные показатели наглядно свидетельствуют о том, что в период 1991–1995 гг. ежегодно целевые капитальные вложения сокращались в два и более раза, а к 1998 году и вовсе прекратились. Вместе с тем не были созданы предпосылки и для появления других источников инвестиций. Как только предприятия отрасли региона перестали быть государственными, на них обрушился пресс налогов, и это тогда, когда складывались условия внешней среды перестали существовать.

Государство чисто механически подошло к решению вопроса о формировании налоговой базы. В условиях все расширяющихся процессов приватизации государство, теряя возможность управлять предприятием, превращало его в вечного должника перед бюджетом. В результате оказалось, что собственных источников для финансирования текущего и тем более расширенного воспроизводственного цикла явно недостаточно.

Разумеется, в сложившейся ситуации не стоит винить только руководство автозаводов, искренне пытающихся найти источники финансирования. Монетаристские методы формирования государственной политики в сочетании с политикой покрытия дефицита бюджета за счет формирования рынка госзаимствований привели к изъятию денег из производственной сферы. В результате бартерные расчеты, векселя, помимо собственных им недостатков – множественности цен, ненадежности расчетов и т. д., привели к фактическому разрушению единой ценовой политики автозаводов. Но главным следствием это-

го стало усиление тенденции задержки выплаты заработной платы работникам автозавода. Так, в период с 1994-го до 1995 г. задолженность по оплате труда выросла в 2,7 раза, составив 182,997 млн рублей [5, с. 37]. Задержки по выплатам заработной платы дошли до двух месяцев. С большим трудом руководству ВАЗа во главе с В. В. Каданниковым удавалось разрешать эту проблему. Тем не менее к концу 1995 г. рентабельность успешно работающих заводов стала сопоставима с рентабельностью иностранных корпораций. Так, на ОАО «АВТОВАЗ» рентабельность товарной продукции к 1998 году снизилась до 9,5%, в то время как на АО «АвтоУАЗ» – лишь до 29,5%. Отраслевой же показатель рентабельности товарной продукции составлял 12,9% [9, с. 28].

Троекратная разница рентабельности произведенной продукции у автомобилестроителей Среднего Поволжья подчеркивает преимущества механизма адаптации к новым условиям относительно небольшого предприятия АО «УАЗ» и уязвимость в быстро трансформирующемся рыночном пространстве автогиганта ОАО «АВТОВАЗ». Тем не менее уровень рентабельности реализованной продукции на ОАО «АВТОВАЗ» в 2,5 раза был выше рентабельности произведенной продукции, что в немалой степени делало привлекательным ее продвижение на рынке сбыта.

Несмотря на создавшиеся условия кризиса, автопроизводителям Среднего Поволжья удалось удержать уровень производства, допустив лишь незначительные его колебания.

Производство автомобильной техники предприятиями Среднего Поволжья [10, с. 1-2]

	1991	1994	1997	Место в РФ
<b>ОАО «АВТОВАЗ»</b>	674884	528845	7405261	1
АО «АвтоУАЗ» (всего)	102800	99862	96443	3
Удельный вес в объеме выпуска а/м по РФ, %				
Легковых	70,6	73,0	80,6	
Грузовых	6,1	10,4	14,3	
Автобусов	23,7	61,2	56,3	

Данные табл. 4 позволяют проследить изменение в 90-е годы. Из приведенных цифр видно, что на Ульяновском автозаводе спад за исследуемый период составил 6,2%, а на ВАЗе производство возросло на 9,7%. Предприятия отрасли сохранили лидерство в общем объеме производимой автотехники в стране, удержав первое (ВАЗ) и третье (УАЗ) места. Так, доля предприятий региона в производстве легковых автомобилей выросла на 10%. В целом по стране четыре из пяти автомобилей этой категории выпускались в Среднем Поволжье. Более чем в 2 раза выросла доля в производстве грузовиков, составив 14,3%. Удельный вес произведенных в регионе автобусов вырос в 2,4 раза, то есть каждый второй автобус, выпущенный в России, был также сделан в Среднем Поволжье. Столь значительные изменения происходили на фоне общего спада производства автотехники в стране. Суммарный объем производства легковых автомобилей предприятиями исследуемого региона в 1997 году составлял 83% [11, с. 378] от общего количества произведенных автомобилей этой категории в странах Восточной Европы (Польши, Чехии, Румынии, Словении, Венгрии, Югославии и Украины). Здесь лидирующие позиции занимали корпорации: «Фиат», «Фольксваген», «Дэу», «Рено», «Сузуки» и др.

Однако стабильная работа автозаводов не обеспечивала им аналогичного финансового состояния. Необходимо подчеркнуть, что величина налогового сбора была сопоставима с суммой, которую заводы могли бы оставить себе на стабилизацию, работая даже с нулевой рентабельностью [12, с. 4]. Так, на ОАО «АВТОВАЗ» кредиторская задолженность за 1995 г. возросла в 3,7 раза. Половину всей задолженности (47%) составляла задолженность по налогам (4197984 млн руб.) [13, с. 22].

Итогом роста задолженности ОАО «АВТОВАЗ» стала подготовка в 1998 г. контрольного пакета акций для передачи в залог государству за долги во все уровни бюджетов, составившие более 8 млрд деноминированных рублей. И здесь без продуманной государственной поддержки не обойтись. По мнению президента ОАО «АВТОВАЗ» А. В. Николаева, сокращение налогов и пошлин на ввозимое оборудование и комплектующие, уменьшение стоимости материальных ресурсов позволило бы создать условия для финансовой стабилизации и приступить к осуществ-

лению новых проектов, под которые иностранные компании готовы были давать кредиты. У Волжского автозавода таких проектов немало: полноприводный ВАЗ-2123 с отличным от «Нивы» кузовом, не похожая на знакомую «девятку» переднеприводная «Самара-2», перспективный ВАЗ-1119, полноприводный мини-вэн ВАЗ-2120, молодежные автомобили «Эльф» и «Гном», электромобиль ВАЗ-1111 «Ока». В составе разработок, выполненных специалистами генерального департамента развития, плавающий автомобиль, бронированный автомобиль ВАЗ-2121Б, снегоболотоход «Марш» ВАЗ-1922, джип с пластиковым кузовом «Бора-21», спецавтомобили с роторно-поршневым двигателем и многие другие. На Ульяновском автозаводе также спроектированы новые модели вездеходов с широкой гаммой двигателей. Однако не все проекты способствовали реальному увеличению производства.

В немалой степени этому могло способствовать развитие системы сбыта. Именно сбыт продукции оказывал непосредственное влияние на производство, положение которого обострялось из-за отсутствия средств и опыта для организации широкой дилерской сети. В 1998 году на Ульяновском автозаводе 80% продукции реализовывалось непосредственно с предприятия и лишь 20% через дилеров, основная масса которых тоже работала в пределах Ульяновской области и региона. С одной стороны, это позволяло снять проблемы с контролем за оплатой за поставленную продукцию, с другой – сужало географию рынков сбыта, создавало массу неудобств для покупателей и отчасти повышало цену на автомобили.

Несколько иная ситуация складывалась на Волжском автомобильном заводе, где практически вся продукция реализовывалась через дилерскую сеть. К 1998 году общая численность дилерских фирм достигла 300. Однако география рынка сбыта продукции этими организациями ограничивалась в основном Самарской областью и Поволжьем. Так, например, с площадки города Тольятти реализовывалось до 70% произведенной продукции. Это создавало проблемы сбыта для автозавода, так как затоваривание продукцией дилеры использовали для снижения оптовых цен и увеличения других льгот на отпускную продукцию. Кроме этого, ОАО «АВТОВАЗ» не имел реальной возможности для организации контроля за финансовой состоятельностью диле-

ров. В результате в конце 1995 года их задолженность перед автозаводом составила около 1,2 млрд долларов США, то есть 35% от годового объема произведенной продукции.

Отсутствие средств и искусственно поддерживаемый высокий курс рубля по отношению к доллару США сделали практически невозможным продвижение продукции средневожских автостроителей в такие регионы страны, как Западная и Восточная Сибирь, Дальний Восток. Эти регионы превратились в рынок в основном подержанных автомобилей японских и корейских производителей. Если же коснуться рынков стран СНГ, то и там продукция средневожских автомобилестроителей вытеснялась иностранными конкурентами. Главной причиной этого являлось более выгодное соотношение цены, качества и комфорта зарубежных моделей.

Финансовый обвал 17 августа 1998 года в России резко изменил условия работы на рынках сбыта. Цена на производимые в регионе автомобили в долларовом выражении упала в 2-3 раза, а цены на иномарки в рублях выросли 5-6 раз. Данную ситуацию автозаводы попытались использовать для восстановления и расширения позиций по сбыту и производству продукции. Особенно быстро это повлияло на работу Вожского автозавода, который уже в начале 1999 года перешел на полную рабочую неделю, которую был вынужден сокращать в последние годы.

Развитие стратегии сбыта предприятиями региона может стать главным не только в процессе восстановления и расширения присутствия продукции автозаводов региона на рынках страны и зарубежья, но и обеспечит перспективы технических инноваций, их востребованность.

Изучение развития автомобилестроительной отрасли региона в исследуемые годы дает основания сказать о сложности происходящих в ней процессов. Были достигнуты положительные изменения. Более современной стала технология промышленного производства. Развитие автомобильной промышленности удержало регион в рядах перспективных территориально-производственных комплексов, способствовало решению

острейших социально-экономических задач, проявившихся в условиях углубляющегося экономического и политического кризиса. Тем не менее в автомобильном секторе машиностроения Среднего Поволжья в период с 1991-го по 1998 г. сохранились главные причины снижения основных показателей производства:

- дезинтеграционные процессы в экономике после распада СССР, углубляющийся разрыв производственного потенциала и уровня жизни населения стран СНГ;

- потеря рынков сбыта продукции автомобилестроителей России в странах ближнего зарубежья;

- сужение возможностей предприятий отрасли в осуществлении научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, проведение которых являлось одним из главных условий конкурентоспособности на рынках дальнего зарубежья, обусловленных нарастанием социально-экономического кризиса в ходе экономических преобразований;

- увеличение объемов задолженности предприятий, чему способствовал фискальный характер государственной экономической политики, подрывающий финансовую основу производства;

- отсутствие государственной программы индустриального развития страны, порождающее перекосы и углубляющее деформацию структуры экономики, что подрывало устойчивость планирования и производства во всех отраслях хозяйства страны.

Наряду с этим в первой половине 90-х годов из-за ажиотажного спроса на продукцию автозаводы практически не инвестировали в свое производство и качество продукции не росло. Автозаводы были заняты приватизацией и получением инфляционной прибыли за счет эксплуатации стремительно морально и физически устаревавших производственных мощностей.

Все это отразилось не только на экономическом положении предприятий отрасли в регионе, но и повлияло на количественные и качественные характеристики занятых в них работников.

#### *Список литературы*

1. Ослунд А. Россия: рождение рыночной экономики. – М. : Республика, 1996. – 430 с.
2. Вальтух К. Будущее России: возможное, невозможное // Вопросы экономики. – 1994. – № 4. – С. 12-22.
3. Ковригин А. Ценообразование в автомобилестроении России / А. Ковригин, А. Градецкий, А. Зотиков // Рынок СНГ: Автомобили, тракторы. – 1997. – № 1. – С. 44-52.
4. АВТОВАЗ в новых условиях хозяйствования / под ред. А. И. Ясинского. – Тольятти, 1988. – 80 с.
5. Плеханов И. П. Автомобильная промышленность Среднего Поволжья 1991–1998: кадровый потенциал / И. П. Плеханов, В. М. Ямашев. – Тольятти : Изд-во ТГУ, 2003. – 110 с.
6. Питерс Т. Ф. В поисках эффективного управления. Опыт лучших компаний / Т. Ф. Питерс, Р. В. Уотермен. – М. : Прогресс, 1986. – 424 с.
7. Сидорский И. А. На крутом повороте: Первые итоги экономического эксперимента в объединении «АВТОВАЗ». – Куйбышев, 1988. – 180 с.
8. Автомобильная промышленность в цифрах за 1985 г. – М., 1986. – 316-317 с.

9. Основные технико-экономические показатели деятельности акционерных обществ, производственных объединений и предприятий автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения за 1995 год. – М., 1996. – 26-30 с.

10. Аналитический обзор производства автомобильной тракторной и сельскохозяйственной техники производителями России, стран СНГ и Балтики : сб. – М., 1998. – С. 1-2.

11. Мировое производство легковых автомобилей в 1997 году // Автокаталог. Мир легковых автомобилей. – 1999. – Вып. 6. – М. : За рулем, 1998. – С. 378.

12. Варшавская Е. От работы заводы дохнут // За рулем. – 1996. – № 2. – С. 4-7.

13. Пояснительная записка к годовому отчету по основной деятельности ОАО «АВТОВАЗ» за 1995 г. – Тольятти, 1995. – 12 с.

---

**V. M. Yamashev\***

*\*Yamashev Vladimir, PhD in Historical sciences, Associate Professor*

*of Volga Region State University of Service, Togliatti*

*vyamashev@mail.ru*

#### **HISTORICAL ASPECT OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF LEADING AUTO COMPANIES OF VOLGA REGION IN 90-IES OF XX CENTURY**

*Key words: automobile industry, transition period, transformation of economy, economic history of the region.*

*The article studies the economic problems of industrial activity of leading automotive enterprises in the Volga region during the transition period of 90-ies of the last century. On the example of automobile factories the author analyzes the problems of high-tech sector of the economy developing during the post-Soviet reforms.*

---

© Ямашев В. М., 2012

## Международный опыт

УДК 33

**М. Д. Куприянова\****\*Куприянова Мария Дэвидовна, аспирант**Уфимский институт (филиал) Российского государственного**торгово-экономического университета, г. Уфа*

rb.ufabank@yandex.ru

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ АДАПТАЦИИ  
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ (ТНК)***Ключевые слова: зарубежный опыт адаптации, экономический механизм адаптации, ТНК.*

*Выходя на международный рынок, зарубежные ТНК сталкиваются с целым рядом проблем: особенностями законодательства, менталитета, конкурентной среды и др. При этом каждая ТНК по-своему решает задачи, связанные с этими трудностями.*

Сегодня мир вошел в новую эпоху экономической глобализации, где основными и важнейшими субъектами глобализации являются транснациональные корпорации, которые влияют на экономику, политику, финансы стран мира.

Транснационализация крупного бизнеса является одним из важнейших факторов, накладывающих отпечаток на характер и тенденции всей мировой экономики. Расширяя сферу своей деятельности, ТНК все более активно осваивают новые рынки, при этом сталкиваясь с различными трудностями в экономической, социальной, политической области. Количество ТНК растет быстрыми темпами: в 1970 г. в мире насчитывалось 7,3 тыс. ТНК, их оборот составлял около 626 млрд долл. На начало 90-х гг. их число составило 37 тыс. с оборотом в 7 млрд долл. [1]. В настоящее время в мире действует примерно 78 тыс. ТНК с более чем 780 тыс. зарубежных филиалов с капиталом около 5,4 трлн долл. [2]. Анализ данных общих активов 100 крупнейших ТНК в 2009 г. указывает, что на США приходится – 24, на Японию – 9, а на страны Западной Европы – 57 крупнейших ТНК. В целом на долю стран – лидеров мировой экономики приходится 90 из 100 ведущих ТНК. Однако расширение заграничной инвестиционной деятельности ТНК из НИС ЮВА и Китая (к ним относятся 6 из 100 крупнейших ТНК) постепенно меняет расстановку сил ТНК в мире [3].

Крупнейшие корпорации мира определяются и анализируются ежегодно, по данным крупнейших рейтинговых агентств, среди них The Global 2000 [4], Fortune Global 500 [5]. В 2011 г. в первую десятку крупнейших ТНК мира, по данным Fortune Global 500, вошли 3 ТНК из США, 3 из Китая, 2 из Японии, 2 из Великобритании. **В результате анализа рейтингов ТНК можно сделать следующие выводы:**

- наибольшую группу составляют американские ТНК;

- наиболее быстрорастущие ТНК - китайские, японские;

- больше всего ТНК сосредоточено в таких отраслях, как добыча и переработка нефти и газа, производство автомобилей;

- европейские ТНК занимают наиболее значимые позиции в таких наукоемких отраслях, как фармацевтическая и химическая;

- ТНК организуют крупномасштабное производство в странах, где развиты промышленность, инфраструктура, имеется квалифицированная рабочая сила;

- географическое размещение филиалов ТНК отвечает потребностям экономического развития развивающихся стран.

Экономика каждой страны имеет свои особенности, и при выходе на новые рынки ТНК вынуждены приспосабливаться к новым для них условиям, затрачивая значительные средства и усилия. Поэтому для оптимизации этого процесса необходимо использовать определенный экономический механизм адаптации. И поэтому адаптация ТНК уже относится к основным тенденциям деятельности ТНК на современном этапе развития мировой экономики.

Одним из механизмов адаптации является кластерный подход. Комплексная интеграция в рамках транснациональных корпораций требует и комплексной организационной структуры, которая выражается в создании региональных систем управления и организации производства [6]. Такие управления отвечают за обеспечение эффективной деятельности соответствующих предприятий, бесперебойное функционирование всей технологической цепочки, они подчинены непосредственно главному региональному управлению концерна. Они нацелены на развитие эффективных видов производств, новых моделей и товаров (например, корпорация «Hewlett-Packard» в начале 90-х гг. по этой причине переместила

свои производственные управления по ряду лидирующих продуктов из США в Европу).

Следующая составляющая механизма, который используют ТНК, – это управление развитием. Это формирование корпоративного сектора, что базируется на внедрении интеграционного принципа и соответствующего организационно-управленческого подхода.

Одним из важнейших составляющих механизма адаптации является и механизм взаимодействия государства и бизнеса, который включает в себя три основных блока: информационное взаимодействие; концессии и близкие к концессионным модели; поддержка предпринимательства [7].

ТНК используют также для успешной интеграции такие инструменты, как слияния и поглощения, стратегические альянсы. Так, например, первым глобальным слиянием стало объединение Daimler Benz и Chrysler. 7 мая 1998 г. эти две компании объявили о создании первой в истории мирового автомобилестроения корпорации Daimler Chrysler AG с оборотом в 130 млрд и чистой прибылью 4,6 млрд долл. В результате новая корпорация подняла качество своих автомобилей; создала лучшую в отрасли сеть поставщиков; сэкономила в части складирования, логистики готовых автомобилей и запчастей и в Европе, и в США. В 2000 г. объединились американские нефтяные корпорации «Шеврон» и «Тексако», а также ведущие медиакорпорации – «Америка он лайн» и «Тайм Уорнер»; американская ТНК «Дженерал электрик» за 40 млрд долл. приобретала контрольный пакет акций своего основного конкурента – корпорации «Ханиуэл». В 2003 г. объявили о своем слиянии российская «Тюменская нефтяная корпорация» и английская «Бритиш петролеум». Слияния такого рода свидетельствуют о централизации и концентрации капиталов в глобальном масштабе для последующего доминирования на мировых рынках.

ТНК применяют такие механизмы адаптации, как инновационные подходы. При этом ТНК стре-

мятся получить преимущества в использовании наиболее передовых форм организации маркетинга. Инновационный механизм представляется в виде многокомпонентной схемы международного партнерства, основанной на инновационных маркетинговых принципах, непосредственно связанных с научно-техническим прогрессом. ТНК используют следующие инструменты: увеличение доли расходов на НИОКР; определение новой стратегии в зависимости от структурных сдвигов в экономике; разработка глобальной маркетинговой стратегии. Инновационные маркетинговые принципы основаны на реализации инновационных подходов ко всем элементам комплекса маркетинга современных ТНК, начиная с создания инновационного продукта по используемым инновационным стратегиям в ценообразовании и заканчивая его продвижением с применением инноваций в рекламе и стимулировании сбыта.

**В настоящее время в применяемом ТНК механизме адаптации происходят следующие изменения:** наблюдается переход от диверсификации конгломератного типа всемирного использования экономического эффекта крупномасштабного производства к более целенаправленной инновационной стратегии, т. е. конкуренции на основе эффективного и опережающего использования достижений науки и техники, «технологического прорыва», к поискам и освоению нового рыночного сегмента – «ниши», соответствующей технологическому и производственному потенциалу корпорации.

Самыми привлекательными странами по ведению бизнеса для ТНК являются Сингапур, Новая Зеландия, США, Китай, Дания, Великобритания. Россия занимает лишь 120-е место. Это связано с тем, что не было проведено значительных реформ, облегчающих развитие бизнеса, не создана система или модель адаптации ТНК к российским условиям хозяйствования [8]. В 2012 г. по рейтингу благоприятности деловой среды Россия находится на 120-м месте, в 2010 г. была на 124-м месте (табл. 1).

Таблица 1

*Рейтинг благоприятности деловой среды (Doing Business 2012)*

Место в 2012 году	Страна	Место в 2010 году	Изменение места
1	Сингапур	1	0
2	Гонконг (Китай)	2	2
3	Новая Зеландия	3	1
4	США	4	0
5	Дания	5	1
6	Норвегия	7	0
7	Великобритания	6	1
8	Республика Корея	15	3
9	Исландия	13	2
10	Ирландия	8	0
120	Россия	124	4

Большинство ТНК в рейтингах крупнейших корпораций представлены из США, и эта тенден-

ция сохраняется на протяжении многих лет. Именно поэтому сделаем вывод, что данные ТНК имеют



наибольший опыт адаптации. В современных условиях основным каналом экспорта производительного капитала США стали их транснациональные корпорации (ТНК), на которые приходится свыше 90% экспорта капитала в форме прямых инвестиций. Отличительной особенностью американских ТНК США является то, что транснациональное производство американских компаний является очень большим элементом американской экономики, охватывающим самые прибыльные ее отрасли. В специальном докладе ЮНКТАД, подготовленном в 2000 г. и охватывающем деятельность зарубежных филиалов США, говорится, что на 44 иностранных государства приходилось более 75% всего объема зарубежного производства (измеряемого по добавленной стоимости) филиалов американских компаний, действующих за границей [9].

Зарубежные филиалы американских корпораций, образуя международное производство и способствуя его углублению и расширению, действуют в условиях жесткой конкуренции, которая происходит на мировых рынках не только товаров и услуг, но и капиталов, высококвалифицированной рабочей силы, новейших технологий и др., что приводит к появлению новых тенденций в их международной инвестиционной деятельности.

Важно отметить, что в зависимости от целей создания того или иного международного производства в различных странах стратегия глубокой интеграции может принимать различные формы. Одна из них – осуществление материнской компанией за рубежом различных корпоративных функций, таких, в частности, как проведение НИОКР, маркетинга, бухгалтерских операций. Другая форма связана с созданием интегрированной производственной системы, в которой различные стадии производственного процесса распределяются между различными странами исходя из средней цены выпускаемой продукции, а также преимуществ в материально-техническом обеспечении (сердцевины сегодняшней логистики). Наконец, стратегия глубокой интеграции может заключаться в разделении обслуживающих производство функций на несколько составляющих и в выполнении их в различных странах с целью минимизации расходов или же в применении более гибкого механизма реализации продукции. Механизм и направления создания интегрированной производственной системы неоднозначны. Они зависят от профиля переводимого за рубеж производства, страны его размещения и деятельности самой ТНК. Некоторые его виды могут быть легко разделены на ряд специализированных процессов. Например, машиностроительное производство, состоящее из отдельных циклов, может быть быстро и эффективно разделено и размещено в различных странах в отличие от производства в отраслях тяжелой промыш-

ленности. Ряд американских ТНК готовы в большей степени, чем другие компании, переносить за рубеж отдельные производственные функции, хотя и этот процесс бывает довольно длительным. Гораздо сложнее и медленнее решается задача перевода за рубеж высшего звена управления и подразделений, занимающихся НИОКР. Стоит также отметить, что некоторые страны могут быть интегрированы в глобальную производственную систему более легко и быстро, чем другие, благодаря преимуществам в географическом расположении, политике в области регулирования иностранных инвестиций и других форм внешнеэкономических связей, уровня развития инфраструктуры, степени инвестиционных рисков и других факторов. Таким образом, стратегия американских ТНК в отношении создания глобальной производственной системы дифференцированная: наряду со стратегией глубокой интеграции они могут использовать традиционную стратегию поверхностной интеграции (в основном интеграцию отдельных рынков).

Сегодня крупнейшие страны – реципиенты американских инвестиций – это Великобритания, Канада, Нидерланды, Австралия, Германия, Япония и Швеция [10]. На страны Европейского Союза (25 государств) приходится 998 млрд долл., или 46,7% всех прямых инвестиций США за рубежом. Концентрация американского капитала в странах – членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) объясняется не только историческими связями, а наличием благоприятного инвестиционного режима, большой емкостью и перспективами роста рынка, высоким жизненным уровнем населения, некоторыми специфическими особенностями рынка труда.

Политика американских ТНК в настоящее время заключается в переориентации прямых инвестиций на те государства, экономика которых характеризуется повышением уровня жизни населения и увеличением спроса на различные услуги (информационные, торговые, банковские, финансовые, страховые и др.).

Вложения американского капитала в сектор услуг развитых и развивающихся стран можно подразделить на две группы:

- использование высокого жизненного уровня населения и его растущего спроса на услуги, стремясь расширить масштабы своего влияния в этой сфере бизнеса и увеличить размеры своих доходов (в развитых странах);

- использование финансовых, налоговых и других преимуществ не столько для увеличения здесь объема своих операций в секторе услуг, сколько для повышения конкурентоспособности своих финансовых, банковских и иных операций в развитых государствах (в развивающихся странах).

Изменения, происходящие в национальной и мировой экономике, вносят коррективы в тактику и стратегию американских ТНК при одновре-

менной активизации их зарубежной деятельности. Расширение масштабов инвестиционного процесса, отраслевая и географическая диверсификация зарубежных инвестиций, гибкое приспособление механизма международной инвестиционной деятельности к меняющимся реалиям, использование новых организационных методов и форм превращают американские компании в глобальные хозяйствующие субъекты, влияющие на направление развития мирового хозяйства. В зависимости от географического размещения и преследуемых ТНК целей они приме-

няют различные механизмы и инструментарий адаптации. ТНК функционируют в различных сферах.

**Исследование специфики деятельности ТНК позволило выявить условия существования в ТНК в этих сферах и классифицировать их следующим образом:** экономические условия; социальные условия; правовые условия; географические условия; организационные и управленческие условия. Подробное описание условий функционирования и ответных действий ТНК представлено на рис. 1.

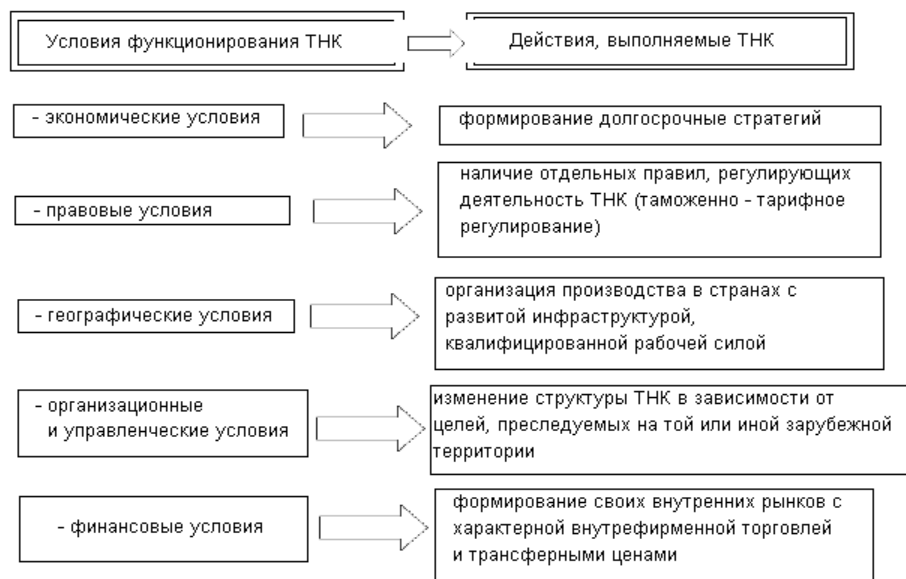


Рис. 1. Условия функционирования ТНК

Выявленные условия функционирования ТНК относятся не только к американским ТНК, но и к

другим зарубежным корпорациям, действующим на территории России.

#### Список литературы

1. Кони́на Н. Ю. Менеджмент в международных компаниях. – М. : Проспект, 2008.
2. UNCTAD. World Investment Report. Transnational Corporations. New York and Geneva, 2007.
3. Карпова С. Инновационные маркетинговые принципы в деятельности ТНК // Международная экономика. – 2009. – № 2. – С. 31-32.
4. <http://www.forbes.com>
5. [www.forbes.com](http://www.forbes.com)
6. Владимиро́ва И. Г. Исследование уровня транснационализации компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 10.
7. Орло́ва Э. О. Взаимодействие органов власти и бизнеса: зарубежный и отечественный опыт // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 16 (73). – С. 15-21.
8. <http://rating.rbc.ru>
9. Transnational Corporations. UNCTAD. Geneva. August, 2000. P.11
10. Зименков Р. И. Новые явления в зарубежной деятельности американских ТНК. Россия и Америка в 21 в. // Электронный научный журнал. [www.rusus.ru](http://www.rusus.ru)

*M. D. Kupriyanova\**

*\*Kupriyanova Maria, graduate student*

*of Ufa Institute (branch) of Russian State Trade and Economic University, Ufa*

*rb.ufabank@yandex.ru*

**INTERNATIONAL EXPERIENCE  
OF ADAPTATION OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS (TNC)**

*Key words: foreign experience of adaptation, economic mechanism of adaptation, TNC.*

*When entering the international markets, foreign TNCs face a number of problems: peculiarities of law, mentality, competitive environment, etc. Each TNC solves the problems associated with these difficulties in its own way.*

---

© Куприянова М. Д., 2012

УДК 338.984

**Н. Н. Сергеев\***

*\*Сергеев Николай Никифорович, кандидат экономических наук  
Филиал Удмуртского государственного университета, г. Воткинск  
sergeev-11@mail.ru*

## МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

*Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, промышленность, государственное регулирование.*

*Рассматриваются основные направления государственного регулирования энергосбережения. Предложены перспективные направления государственного регулирования, позволяющие повысить энергетическую эффективность промышленности.*

Государственное регулирование в области рационального использования энергетических ресурсов определяется формами воздействия на различные хозяйствующие субъекты с целью повышения их энергетической эффективности. Под механизмом государственного регулирования энергосбережения понимается совокупность инструментов и их форм, посредством которых государством осуществляется политика снижения удельного расхода энергетических ресурсов и повышения энергетической эффективности отдельных предприятий и промышленного сектора в целом.

Согласно энергетической стратегии России на период до 2020 года реализация механизма государственного регулирования предполагает следующие основные направления:

- создание рациональной рыночной среды (институциональные преобразования энергетического хозяйства, а также налоговое, таможенное, тарифное, антимонопольное регулирование);
- повышение эффективности управления государственной собственностью в области энергосбережения;
- введение системы перспективных технологических регламентов, национальных стандартов и норм, повышающих управляемость процесса развития энергетики и стимулирующих энергосбережение;
- стимулирование и поддержка стратегических инициатив хозяйствующих субъектов в инновационной, инвестиционной и энергосберегающей сферах [1].

Создание рациональной рыночной среды оказывает непосредственное влияние на реализацию политики энергосбережения в стране и включает в себя следующие приоритетные направления: 1) ценовую политику и развитие институтов торговли топливно-энергетическими ресурсами; 2) развитие конкурентных отношений в электро-

энергетике; 3) развитие институтов ресурсо- и энергосбережения.

Прежде всего это поэтапная реализация принятых Правительством Российской Федерации решений о повышении цен на газ на внутреннем рынке с заключением долгосрочных договоров с субъектами электроэнергетики, меры по ликвидации перекрестного субсидирования в электроэнергетике, по развитию биржевой торговли газом и нефтепродуктами, а также принятое Правительством Российской Федерации решение о фактическом начале реализации механизмов Киотского протокола.

В общем виде механизм управления процессом энергосбережения включает планирование, мотивацию, методы и организационные структуры.

Кроме того, меры государственного регулирования энергосбережения можно подразделить на:

1. Краткосрочные меры, или меры быстрой отдачи, которые можно разработать менее чем за один год и которые могут иметь значительный эффект при сравнительно небольших затратах, например:

- повышение уровня осведомленности в вопросах повышения энергетической эффективности;
- введение льгот предприятиям при экономии энергетических ресурсов;
- реорганизация муниципальных энергетических компаний в частные или частно-государственные партнерства.

2. Базовые меры, представляющие собой основу политики государства в области повышения энергетической эффективности и способствующие снижению сроков окупаемости инвестиций:

- внедрение стандартов эффективности в таких секторах, как здания, промышленное оборудование, эффективность использования топлива;
- повышение энергетической эффективности как условие предоставления субсидий на прове-

дение капитального ремонта или иных работ на предприятии;

- стимулирование финансирования проектов энергосбережения банками и лизинговыми компаниями;

- координация планов по энергоснабжению во времени и по уровням разработки.

3. Высокозатратные, высокоэффективные меры, устраняющие основополагающие причины низкой энергетической эффективности предприятий, а также способствующие повышению финансового потенциала. Эти меры связаны со значительно более высокими затратами, но и гарантируют существенную экономию энергетических ресурсов. К таковым мероприятиям относятся реформирование тарифообразования и либерализация рынка энергетических ресурсов [2].

Для повышения энергетической эффективности необходимо, чтобы многочисленные и разрозненные хозяйствующие субъекты приняли решение инвестировать в проекты, способствующие более рациональному использованию энергии. Для этого государству необходимо создать макросреду, благоприятную для повышения энергетической эффективности, выработать эффективные и современные стандарты и условия, а также обеспечить равный доступ к информации.

Между тем повышенное внимание со стороны государства к энергосбережению в первую очередь необходимо в связи декларируемым Правительством РФ ростом ВВП, а следовательно, и потребления электроэнергии, является необходимым условием развития экономики и повышения комфортности жизни населения. С точки зрения формирования прогноза спроса на энергоресурсы важно, что оба основных варианта экономического развития России (консервативный и благоприятный вариант), предложенные в Концепции Энергетической стратегии России на период до 2030 г., предусматривают под влиянием механизмов трансформации снижение удельной энергоёмкости экономики.

Одним из важнейших инструментов государственной политики должна стать поддержка специализированного бизнеса в области энергосбережения, пока слабо развитого в России, что позволит сформировать экономических агентов (энергосберегающие компании), предлагающих и реализующих оптимальные научные, проектно-технологические и производственные решения, направленные на снижение энергоёмкости. Поддержка энергосберегающего бизнеса предполагает переход от прямой финансовой помощи со стороны государства к формированию системы реализации эффективных бизнес-проектов в соответствующей сфере, страхования коммерческих и некоммерческих рисков [3].

Мероприятия по энергосбережению и эффективному использованию энергии должны стать обязательной частью региональных программ со-

циально-экономического развития регионов, в том числе региональных энергетических программ. Именно от региональных и местных властей зависит исполнение законодательных актов, принятых на федеральном уровне. В связи с этим часть полномочий по регулированию рынка энергосбережения переданы на региональный уровень.

Учитывая вышеизложенное, программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Удмуртской Республике на 2010–2014 годы и целевые установки до 2020 года» предусматривает формирование технической, экономической и управленческой политики энергосбережения и разработку на ее основе системы производственных, финансовых и организационных механизмов и мероприятий. Практическая реализация мероприятий должна привести к повышению эффективности использования энергетических ресурсов и повысить качество обеспечения ими хозяйствующих субъектов Удмуртской Республики.

Программой предусмотрена поэтапная реализация основных мероприятий:

- создание инфраструктуры управления энергосбережением;

- разработка нормативно-правовой базы, учитывающей интересы участников процесса энергосбережения и регулирующей их деятельность;

- выявление реального потенциала энергосбережения на основе комплексных энергетических исследований производителей и потребителей энергии с составлением энергетических паспортов объектов;

- разработка механизмов финансирования и стимулирования энергосбережения;

- реализация научного и технического потенциала Удмуртской Республики по разработке, выпуску и внедрению эффективной энергосберегающей техники, оборудования и технологий;

- поэтапная реализация энергосберегающих инвестиционных проектов во всех сферах хозяйственной деятельности;

- улучшение экологической обстановки за счет уменьшения выбросов вредных веществ.

Тем не менее реализация мероприятий программы энергосбережения недостаточно активная и низкоэффективная. Действенная система управления энергосбережением и эффективная инфраструктура энергосбережения не созданы.

В формировании и реализации политики энергосбережения важную роль играет правовая база, создание которой как в целом по стране, так и отдельно в Удмуртской Республике находится на начальном этапе.

Большая часть законодательных актов, касающихся энергосбережения, не воздействуют непосредственно на показатели энергоэффективности. Они лишь декларируют проблему, определяют ее характер, но не имеют прямого воздей-

ствия с целью энергосбережения. Хотя и принятие действенных законодательных актов играет важную роль с точки зрения признания энергосбережения приоритетным направлением государственной экономической политики, гораздо более важным видится непосредственная реализация механизмов энергосбережения. Иными словами, недостаточно лишь разработать нормативные документы в области энергосбережения, необходимо подготовить экономическую среду для их реализации.

Наиболее актуальными направлениями создания и расширения правовой базы для стимулирования энергосбережения является его совершенствование и дополнение в целях более эффективного использования административных и экономических методов, развитие и законодательное закрепление специализированных структур управления энергосбережением, создание нормативно-правовых условий для организации энергоэффективного промышленного производства.

Кроме того, разработка действенной законодательной базы непосредственно зависит от степени развитости методологии энергосбережения, технической базы. Это позволило бы внедрять энергосберегающие проекты и мероприятия по заранее определенным, стандартным схемам, что, безусловно, позволит оптимизировать затраты предприятий на реализацию политики энергосбережения.

Для эффективной реализации политики энергосбережения в Удмуртской Республике необходимо активное участие государственных органов. Для этого необходимо разработать механизмы софинансирования государством программ энергосбережения, в том числе из региональных бюджетных и внебюджетных фондов.

Также исходя из опыта других регионов можно выделить следующие целевые программы технологического энергосбережения, внедрение которых в Удмуртской Республике может привести к значительному экономическому эффекту:

- применение регулируемого электропривода в оборудовании;
- производство и использование экономических источников энергии;

- применение нетрадиционных источников энергии;
- переход от централизации к локализации системы энергообеспечения;
- повышение теплозащитных свойств тепловых сетей, зданий и сооружений;
- оснащение потребителей энергии приборами учета и регулирования расхода энергетических ресурсов;
- модернизация или ликвидация низкоэффективных котельных;
- использование вторичных энергоресурсов.

Большой комплекс мероприятий, обеспечивающих энергосбережение без значительных затрат на их реализацию у конечного потребителя, связан с так называемым направлением прямого энергосбережения. Реализация мероприятий данного направления (имеющих преимущественно организационно-технический характер) позволяет использовать резервы энергосбережения, которые не требуют значительных финансовых, трудовых и интеллектуальных затрат: налаживание учета и контроля по использованию энергоресурсов, научно обоснованное нормирование расхода энергоресурсов и др.

Внедрение на промышленных предприятиях Удмуртской Республики автоматизированных систем учета и управления энергопотреблением должно обеспечить качественно новый уровень контроля за потреблением энергоресурсов и управления режимами их потребления.

Тем не менее, учитывая эффективность технологического и прямого энергосбережения, промышленные предприятия не заинтересованы в реализации капиталоемких энергосберегающих программ. Слабый эффект технологического энергосбережения обусловлен общей ситуацией в экономике страны и связан с низкой заинтересованностью промышленных предприятий в научно-техническом прогрессе как вообще, так и в области энергосбережения в частности. Для установления политики энергосбережения необходим качественный сдвиг в системе управления производством, распределением и потреблением энергетических ресурсов.

#### *Список литературы*

1. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года (утв. Распоряжением Правительства РФ от 28.08.2003 г. № 1234-р).
2. Титов М. Энергоэффективность в России: необходимость усиления роли государства в освоении ресурса // Энергетика. Энергосбережение. Экология. – 2008. – № 10. – С. 76-77.
3. Сергеев Н. Н. Проектный подход в реализации политики энергосбережения на промышленном предприятии // Вестник Астраханского гос. техн. ун-та. Серия Экономика. – 2011. – № 1. – С. 72-76.

*N. N. Sergeev\**

*\*Sergeev Nicholay, PhD in Economics*

*Branch of the Udmurt State University, Votkinsk*

*sergeev-11@mail.ru*

**MECHANISM OF STATE REGULATION OF ENERGY SAVING IN THE INDUSTRY**

*Key words: energy saving, energy efficiency, industry, state regulation.*

*The article studies the main directions of state regulation of energy saving. The author has suggested promising directions of state regulation, aimed at improvement of industrial energy efficiency.*

---

© *Сергеев Н. Н.*, 2012

## МЕЗОУРОВЕНЬ

### Региональное развитие

УДК 332.1

**Е. В. Башмачникова\***

\*Башмачникова Елена Валентиновна, доктор экономических наук, профессор  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_eokd@tolgas.ru

**Л. А. Абрамова\***

\*Абрамова Любовь Андреевна, ассистент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
lyubov1109@yandex.ru

### РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

*Ключевые слова:* экономика региона, этапы развития, методологические подходы, принципы проведения региональных экономических исследований, аналитический инструментарий исследований.

*Особенности социально-экономического, геополитического, демографического и иного развития российских регионов во времени и пространстве являются предметом многолетних исследований специалистов разных отраслей знаний. Это определяет и применение разнообразных методологических и методических подходов к изучению развития регионов.*

Методическому инструментарию региональных экономических исследований посвящены работы многих российских ученых. В частности, эволюционному развитию методов и инструментария исследований в региональной экономике в последнее десятилетие достаточное внимание уделено в работах С. С. Стариковой [8], Н. В. Мордовченкова [7], Г. Г. Аралбаевой [2] и др.

Выделяя этапы развития региональных экономических исследований (табл. 1), П. А. Мина-

кир и А. Н. Демьяненко [6] отмечают, что пространственный аспект многомерных экономических систем в современных условиях не может быть адекватно описан существующими подходами в рамках региональной экономики. Следовательно, на повестку дня выдвигается теоретическое и методологическое оформление нового подхода к системному представлению экономики как взаимодействию микроэкономических агентов, регио-, макро- и глобальных взаимодействий.

Таблица 1

**Этапы развития региональных экономических исследований**

Этап	Сущность региональных экономических исследований
Этап первый – становление экономики регионов	Исследования пространственного аспекта экономической деятельности заключались преимущественно в выявлении особенностей конкретных проявлений экономической деятельности в различных географических условиях
Этап второй – от экономики регионов к региональной экономике	Исследование условий функционирования экономических агентов в пределах определенных географических ареалов заключалось в исследовании экономических отношений между экономическими агентами, взаимодействующими в пределах экономических систем, формирующихся и сформированных на основе эксплуатации сравнительных преимуществ соответствующих территорий для тех или иных видов деятельности, а также отношений между экономическими агентами, функционирующими в различных регионах
Этап третий – пространственная экономика	Региональная экономика исследует взаимодействие административных регионов в пределах национальной экономики. Необходимо описать взаимодействие (конкуренцию) эффективных в микроэкономическом смысле экономических агентов внутри экономических регионов, формирование эффективных национальных пространственных систем, образуемых взаимодействиями пространственно локализованных экономических агентов и их кластеров, формирование параметров международного экономического пространства в процессе взаимодействия национальных экономических пространств

В современных условиях к методологическим подходам к региональным экономическим исследованиям относят (табл. 2): диалектический, системный, ситуационный, рефлексивный, про-

цессный, ресурсный, поведенческий, маркетинговый, инновационный.

Принципы региональных экономических исследований – основные правила, основа дейст-



вий, сущность и исходные положения, используемые при осуществлении познавательной деятельности. Рассматривая регион как социально-

экономическую систему, можно руководствоваться принципами научных исследований (табл. 3).

Таблица 2

**Современные методологические подходы к проведению региональных экономических исследований**

Методологический подход	Сущность методологического подхода
Диалектический подход	Реализуется в методах исследования. Эти методы проявляются в способах разделения и соединения целого и части, главного и второстепенного, необходимого и случайного, статики и динамики, абстрактного и конкретного и т. д.
Системный подход	Системный подход предполагает рассмотрение каждого объекта (явления, процесса, комплекса) как сложного образования, состоящего из различных элементов (структурных частей), взаимодействующих между собой. Применение этого подхода наиболее целесообразно при изучении объектов с разнообразными внутренними и внешними связями (территориально-производственных комплексов, транспортной системы)
Ситуационный подход	Предусматривает оперативное изучение сложившейся ситуации и проведение исследовательских работ на основе использования преимущественно типовых процедур исследования
Рефлексивный подход	Основан на анализе систематизированной и доступной для обработки объективной информации о внутренней и внешней среде изучаемого объекта в требуемом объеме
Процессный подход	Предусматривает рассматривать выполнение исследовательских работ и общих управленческих функций по их реализации в виде процесса – непрерывной серии взаимосвязанных действий по достижению целей исследования
Ресурсный подход	Данный подход к решению задач региональной экономики опирается на выделение или целенаправленное создание факторов производства (ресурсов), обладающих свойством исключительности с целью организации на их основе производства продукции на экспорт, что позволит получить региону-обладателю абсолютные преимущества в межрегиональном и международном разделении труда
Поведенческий подход	Поведенческий подход предполагает: во-первых, создание и развитие системы партнерских отношений на основе интеграционной концепции; во-вторых, постоянное изменение объекта управления и активное преобразование субъекта управления; в-третьих, развитие территории на основе повышения социальной ответственности субъекта управления; в-четвертых, рассмотрение проблем развития коммуникационных процессов и выяснение, какое влияние они оказывают на развитие территории
Маркетинговый подход	Согласно этому методологическому подходу под маркетингом территорий понимается целенаправленная деятельность, включающая определение (создание) и продвижение преимуществ территорий с целью удовлетворения потребностей целевых аудиторий и социально-экономического развития территории
Инновационный подход	Предполагает развитие региона на основе инноваций, которые являются важнейшим фактором его конкурентоспособности. Для обеспечения высоких темпов и устойчивости инновационного роста региона необходимо наличие развитой региональной инновационной системы как особой институциональной среды, включающей совокупность фазовых состояний инновационных процессов, изменяющихся под воздействием государственной инновационной политики, субъектов и объектов инновационной деятельности

Таблица 3

**Совокупность основных принципов региональных экономических исследований и их краткая характеристика**

№ п/п	Наименование принципа региональных экономических исследований	Краткая характеристика принципа региональных экономических исследований
1	Целеустремленность	Проведение исследования обуславливает наличие ясной, определенной цели
2	Целенаправленность	Проведение исследований предполагает продвижение от поставленных целей к тождественным результатам
3	Системность	Регион исследуется как целостная подсистема, входящая в систему более высокого уровня и состоящая, в свою очередь, из подсистем, субподсистем и элементов
4	Обусловленность исследовательских функций целями исследования	Состав и содержание исследовательских функций находятся в тесной зависимости от целей исследования
5	Первичность исследовательских функций	Исследовательские функции определяют требования к исследователям, их численности, используемому научно-методическому инструментарию и т. п.
6	Объективность	Исследования осуществляются на основе беспристрастности и непредвзятости, научной корректности и соответствия реальности
7	Соблюдение правовых норм	Проведение исследований и использование их результатов основывается на соблюдении действующих правовых норм и нормативных актов

№ п/п	Наименование принципа региональных экономических исследований	Краткая характеристика принципа региональных экономических исследований
8	Своевременность	Проведение исследований и использование их результатов в нужное время
9	Развитие и движение (динамичность)	При исследовании все явления и отношения должны рассматриваться с учетом функционирования системы и изменения качества, жизнеспособности, приспособляемости
10	Научность	Исследования проводятся на основе современных достижений науки, техники и практики с учетом объективных законов и закономерностей системного управления познавательными процессами
11	Прогрессивность	Цели, методы, принципы исследований должны соответствовать передовым достижениям науки и техники
12	Необходимое разнообразие	Сложность и качество исследования должны соответствовать системе управления
13	Проверяемость практикой	Ход и результаты исследования ориентированы на получение практического эффекта, что позволяет реально оценить вклад в практику управления
14	Взаимодействие	При исследовании обязательно обеспечение взаимосвязей целей и функционирующих подсистем, элементов как между собой, так и со всеми другими внешними по отношению к системе
15	Комплексность	Обязательно должна быть взаимная увязка всех связанных с исследованиями мероприятий, элементов, подсистем, стадий жизненного цикла, иерархических уровней и всего комплекса методов для достижения целей познания
16	Преемственность	Каждое исследуемое явление рассматривается с позиций его происхождения, этапов существования, ретроспективной цепочки изменений и исторических тенденций
17	Оптимальность	Предусматривается многовариантная проработка проведения исследовательских работ и выбор в соответствии с определенным критерием целесообразного для проводимого исследования варианта
18	Перспективность	При проведении исследования учитывается возможность использования методики и результатов исследования для дальнейшего развития исследовательской деятельности в области управления в целом и развития рассматриваемой в частности
19	Простота	Используются легко доступные, не сложные и не трудоемкие методы исследования, разработки и принятия исследовательских решений
20	Доходчивость	Предполагается понимание каждым исследователем и работающим всего того, что касается основополагающих вопросов исследования и реализации их результатов при внедрении
21	Согласованность	Исследование должно быть согласовано с целями, задачами, стратегией, тактикой, временем функционирования и уровнями управления
22	Специфичность	Имеет место обязательный учет при проведении исследования особенностей объекта.
23	Оперативность	Исследовательские операции выполняются быстро и эффективно; своевременно устраняются отклонения от установленного хода процесса познания
24	Автономность	Исследования должны быть относительно самостоятельными
25	Экономичность	Характерно стремление обеспечить снижение затрат на всех этапах исследования, чтобы повысить эффективность исследовательских работ
26	Комфортность	Исследователям создается максимум удобств для творческой работы и реализации их потенциала и возможностей, в том числе обеспечивается психологический комфорт
27	Параллельность	Обязательно одновременное проведение отдельных видов исследовательских работ для сокращения сроков и повышения оперативности исследований
28	Специализация	Имеет место рациональное разделение исследовательского труда
29	Концентрация	Выполняются однотипные исследовательские задачи в одном исследовательском подразделении и (или) обеспечивается концентрация усилий работников на достижение основных целей и решение задач исследования
30	Адаптивность	Обеспечивается приспособляемость проводимых исследований к изменяющимся внешним и внутренним факторам, влияющим на организацию исследовательских работ
31	Систематичность	Предполагается постоянное непрерывное и сравнительно ритмичное выполнение всех работ по исследованию, а также обоснованная долговременность действий, обеспечивающих реализацию исследовательских решений
32	Научное равенство	Каждому исследователю обеспечивается свободное высказывание гипотез, идей, мнений, оценок, предложений
33	Консультативность	При проведении исследований должна быть обеспечена возможность свободного выбора консультантов и использования консультаций

№ п/п	Наименование принципа региональных экономических исследований	Краткая характеристика принципа региональных экономических исследований
34	Ответственность	Обеспечивается реальная индивидуальность и коллективная ответственность за результаты деятельности исследования
35	Активизация и стимулирование	При проведении исследования исследуется комплекс методов, обеспечивающих усиление заинтересованности в высококачественном, производительном, новаторском и, главное, осознанном труде каждого исследователя
36	Коллективное творчество	Привлекается широкий круг исследователей и специалистов разного профиля и уровня (от руководителей до рядовых специалистов и рабочих включительно)
37	Творческая активность	У каждого участника исследования должны быть внутреннее стремление к активным действиям и право на проявление своих творческих способностей и свободы мышления.
38	Методический подход	Проведение исследования должно осуществляться не в случайной последовательности, а по заранее обоснованной технологии, оформленной в определенную методику

Региональная экономика использует разнообразные методы исследования. Аналитический инструментарий науки условно можно разделить на пять групп, взаимно проникающих и дополняющих друг друга:

- метод сравнительного анализа;
- индуктивный и дедуктивный методы;
- метод системного анализа;
- математические модели и методы исследования;
- районирование и картографический метод.

**Метод сравнительного анализа** относится к категории простых, но широко распространенных методов исследования. Сравнительный метод исследования применяется в первую очередь там, где по каким-то причинам ограничены возможности проведения экспериментов. Такой областью исследования является территориальная организация хозяйства.

Широкое распространение получило также аналоговое сравнение, когда сравниваются территории со схожими природными и социально-экономическими условиями, но разной степенью освоенности. В этом случае более освоенные территории могут служить моделью (аналогами) развития менее освоенных.

При использовании сравнительного метода исследования важно четко определить цель сравнения, его принципы и средства. Сравнение показателей экономического, социального и экологического развития регионов осуществляется как во времени, так и по территории.

Динамика показателей позволяет вскрыть тенденции развития экономики, социальной сферы, уровня жизни населения, состояния окружающей природной среды.

Территориальный аспект социально-экономического развития дает возможность выявить территориальные различия в уровнях развития регионов, определить регионы-лидеры и регионы-аутсайдеры.

Сравнение социально-экономического развития регионов позволяет также определить влияние разных условий на их специализацию, оценить

положительный опыт хозяйствования, учесть отрицательные последствия, понять, насколько общи или индивидуальны пути развития регионов, провести их типологию и рассчитать перспективы развития. Полученные на основе сравнения типологические выводы обычно являются вершиной обобщения. Они открывают новые пути в науке, указывают направления практического решения вопросов социально-экономического развития регионов, в частности оказания государственной поддержки выделенным депрессивным и слаборазвитым регионам.

Совмещение пространственных и временных представлений дает «многомерную» характеристику исследуемому процессу. Хорошо прослеживается соотношение пространственных и временных аспектов исследования при определении, например, территориальных сдвигов в развитии регионов, перемещении населения. Подобные сдвиги оцениваются с помощью обычных статистических показателей, взятых к общему итогу, путем их сравнения на разные даты.

Анализ территориальных различий в производстве ВРП во времени позволяет судить о тенденциях территориальной дифференциации уровней социально-экономического развития.

В ряде случаев целесообразно проводить сравнение с показателями социально-экономического развития передовых зарубежных стран (как возможными ориентирами), например сравнение стран по энергоёмкости ВВП.

При сравнении уровней социально-экономического развития территорий, определении тенденций развития во времени, пространстве или в сравнении с эталоном используется **индексный метод статистики, обобщающие относительные показатели**.

**Индуктивный и дедуктивный методы** – логические методы исследования, использующиеся для доказательства разного рода суждений (теоретических основ, закономерностей, отдельных фактов).

Индукция (наведение) – умозаключение от частных случаев к общему выводу, от единичных фактов – к обобщениям.

Индуктивное умозаключение используется чаще на начальной стадии развития наук, когда анализируются и обобщаются результаты многочисленных разрозненных и еще неупорядоченных наблюдений и такие же статистические данные. В региональной экономике примером такого рода исследований может служить предложенная в начале XIX в. Й. Тюненом теория территориальной организации сельского хозяйства. Ученый разработал теорию территориальной организации сельского хозяйства на основе анализа и обобщения фактического материала организации сельского хозяйства в своем имени в Мекленбурге и на соседних с ним территориях, т. е. на основе единичных фактов.

**Дедукция (выведение)** – такая форма мышления, когда новая мысль выводится логическим путем из некоторых более общих мыслей-посылок, принятых априори. Последняя мысль данного рассуждения называется выводом, заключением.

В дедуктивных умозаключениях отражаются связи и отношения, существующие между общим, частным и единичным в объективной действительности. Отличительная особенность дедукции как формы умозаключений состоит в том, что если верны посылки, то обязательно верны и заключения. Поэтому если мы располагаем определенной степенью доверия к ряду посылок, то при соблюдении правил логики нам гарантирован и тот же уровень доверия к логически выведенным из них следствиям. Это свойство дедуктивного метода привело к широкому его использованию.

В научном исследовании индукция и дедукция дополняют друг друга и являются двумя сторонами единого процесса познания. Даже при условии хорошо разработанной дедуктивной структуры теории индукция выполняет важную функцию уточнения и подтверждения этой структуры.

Системные исследования в настоящее время представляют собой обширную и разветвленную область научного знания. Ряд авторов трактуют понятие системы как парадигму (образец, пример) современного развития науки.

**Системный анализ** мы будем рассматривать как метод всестороннего изучения объекта, а объект исследования – как элемент системы. Учитывая, что территория земли используется человечеством исходя из хозяйственной целесообразности, впредь будем для краткости территориальные природно-хозяйственные системы именовать территориальными хозяйственными системами, полагая их синонимами. Систему будем понимать как целостное образование, качественно иное (выше, лучше), чем сумма состав-

ляющих ее частей, и рассматривать ее части с точки зрения целого.

Для системного подхода характерно движение от системы к элементам, поскольку она включает представления о том, что свойства элементов полностью определяют свойства системы. Изучение любого объекта – сложного или простого – неразрывно связано с познанием той системы, в которую он входит. Поэтому параметры объектов определяются свойствами системы и отношением объектов в системе.

Основными свойствами территориальных хозяйственных систем, помимо взаимообусловленности в развитии и расположении составляющих их частей, прямых и обратных связей объектов, являются:

- свойство целенаправленности, обеспечивающее целостность системы. По мнению одного из основоположников теории хозяйственных систем И. М. Сыроежкина, «хозяйство увязывается в единое целое прежде всего полезной деятельностью людей, их целями, интересами»;
- адаптация к внешней среде, которая проявляется в изменении внутренней структуры ТХС при изменении условий среды.

Системный анализ объекта проводится поэтапно, в последовательном определении целей, условий, задач и конкретных хозяйственных мероприятий развития изучаемого объекта, т. е. от общего к частному.

Цели, условия, задачи и конкретные хозяйственные мероприятия взаимообусловлены и определяются прямыми и обратными связями. Оптимальное состояние объекта исследования определяется итеративным приближением к нему на основе достижения «компромисса» между целями, условиями, задачами и хозяйственными мероприятиями развития объекта.

Поэтому исследование объектов территориальной хозяйственной системы (ее подсистем, экономических, социальных и других объектов) осуществляется с учетом результатов их взаимодействия с другими объектами системы и влияния на них внешней среды исходя из условий и общей цели (целей) развития анализируемой ТХС в системе более высокого ранга.

Анализ социально-экономического развития регионов осуществляется на основе показателей их специализации на производстве конкурентоспособной продукции (услуг) и территориального разделения труда исходя из условий взаимодействия регионов и цели максимального производства общественно необходимой продукции и удовлетворения потребностей населения. Такой подход позволяет объяснить особенности развития страны как системы взаимодействующих регионов.

**Математические модели и методы исследования** в региональной экономике, как и в большинстве других наук, являются определяющими

в построении теорий и практическом использовании основных ее положений.

Моделирование – это процесс построения, изучения и применения моделей. Под математической моделью понимается мысленно – с помощью символов – представленный объект, который в процессе исследования замещает объект-оригинал таким образом, что его непосредственное изучение дает новые знания об объекте-оригинале.

**Районирование и картографические методы исследования** имеют большое значение как для системного анализа и диагностики социально-экономического положения регионов, так и для реализации задач государственной региональной политики (снижения территориальных различий в уровнях социально-экономического развития, поддержки проблемных районов и др.) и управления территорией.

Районирование проводится в соответствии с поставленными целями, т. е. всегда является целевым. Поэтому разные цели выделения регионов, отражения их характеристик (в первую очередь особенностей) предполагают и разное районирование территории.

В региональной экономике широко используются **картографические модели**, представленные экономическими, отраслевыми и комплексными картами. Реальные социально-экономические объекты и процессы на них отображены качественным фоном, диаграммами, линиями движения, значками и др. На комплексных картах практикуется использование различных способов изображения.

Картографический метод исследования позволяет снять с карт огромную информацию (расстояние, площадь, пространственное соотношение в расположении экономических, социальных и природных объектов и др.), обобщить ее, проанализировать, оценить количественно и качественно. Статистический анализ карт дает возможность сопоставить ряд экономических карт с природными, демографическими и т. д., количе-

ственно оценить пространственное совпадение различных явлений, исследовать их корреляционные связи.

На картографических моделях значительно упрощается анализ отраслевой и территориальной структуры общественного производства, расселения по территории страны и др. Картографический метод подачи материала также повышает его наглядность и восприятие при обсуждении соответствующих отчетов.

Емкую и наглядную информацию об объекте исследования могут дать диаграммы (столбиковые, круговые, радарные и др.), графики, позволяющие количественно отображать не только информацию на определенный период времени, но и динамику процесса.

Важнейшие достижения фундаментальных исследований в области региональной экономики связаны с научными школами: школой академика А. Г. Гранбергера (исследование межрайонных межотраслевых взаимодействий), школой д.э.н. М. К. Бандмана (исследования территориальной организации производства), школой д.э.н. Р. И. Шнипера (исследования воспроизводственного процесса в регионе) и др. Как отмечают В. В. Кулешов и М. Ю. Черевикина [5], отличительной особенностью этих исследований является использование в качестве инструментария анализа и прогноза специально разработанных экономико-математических моделей и методов, позволяющих проводить численные эксперименты на реальной экономической информации.

Таким образом, многообразие методов региональных экономических исследований дает возможность объективно оценивать картину происходящего в региональной экономике. Но следует отметить, что в настоящее время изменяются методы, способ, инструментарий познания мира. Следовательно, региональную экономику начала XXI в. можно считать новым учением, не похожим на экономгеографические и близкие к ним учения 60–80-х годов прошлого века.

#### Список литературы

1. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Систематизация подходов к содержательно-функциональной характеристике региона // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы : сб. ст. III международного науч.-практ. конф. / Поволжский гос. ун-т сервиса. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012. – 348 с.
2. Аралбаева Г. Г. Методология и организация мониторинга региональной социально-экономической системы : автореф. дис. ... д.э.н. / Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург, 2009.
3. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики : учебник для вузов – М. : ГУ ВШЭ, 2006. – 498 с.
4. Корчагин П. В. Диагностика экономического и социального развития территории // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия Экономика. – Вып. 5 (19). – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2011.
5. Кулешов В. В., Черевикина М. Ю. Развитие исследований в области региональной экономики в СО РАН: тенденции и важнейшие результаты // Пространственная экономика. – 2007. – № 2. – С. 19-35.
6. Минакир П. А., Демьяненко А. Н. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология // Пространственная экономика. – 2010. – № 2. – С. 6-32.
7. Мордовченков Н. В. Методология исследования региональной экономической инфраструктуры : дис. ... д.э.н. – Н. Новгород, 2003.

8. Старикова С. С. Методы исследований в региональной экономике // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика.– № 5. – С. 51-57. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2009.

---

***E. V. Bashmachnikova\****

*\*Bashmachnikova Elena, Doctor of Economics, Professor  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_eokd@tolgas.ru*

***L. A. Abramova\****

*\*Abramova Lubov, assistant of Volga Region State University of Service, Togliatti  
lyubov1109@yandex.ru*

#### **REGIONAL ECONOMIC RESEARCH: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS**

*Key words: economy of the region, development stages, methodological approaches, principles of regional economic researches, analytical research tools.*

*Features of socio-economic, geopolitical, demographic and other development of Russian regions in space and time are the subject of years of research for specialists of different disciplines. This determines the application of a variety of methodological and methodical approaches to the study of regional development.*

---

© Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А., 2012

УДК 339.37

**Т. И. Берг\****\*Берг Татьяна Игоревна, кандидат экономических наук, доцент**Сибирский федеральный университет, Торгово-экономический институт, г. Красноярск*

berg@mail.kgtel.ru

**И. А. Кулинич\****\*Кулинич Иван Александрович, старший преподаватель**Сибирский федеральный университет, Торгово-экономический институт, г. Красноярск*

kulinic@rambler.ru

## НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДИСЛОКАЦИИ ОБЪЕКТОВ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ГОРОДА

*Ключевые слова: государственное регулирование розничной торговли, размещение розничной торговой сети, розничная торговая сеть.*

*На основе изученных проблем рассматриваются основные направления совершенствования размещения розничной торговой сети в российских городах в части разработки теоретико-методических основ данного процесса. Приводятся определение «размещения розничной торговой сети», его цель, основные задачи и этапы, а также функции в разрезе уровней органов государственного и муниципального управления. Перечислены методы воздействия на субъекты торгового бизнеса для повышения доступности торговых услуг населению.*

Стратегия долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года направлена на обеспечение устойчивого повышения качества жизни российских граждан. Одним из инструментов достижения данной цели является развитие торговли вообще и розничного звена в частности, имеющего существенное социальное значение.

В период становления и развития рыночной экономики территориальная организация розничной торговой сети (РТС) практически не подвергалась регулированию со стороны органов государственной власти и местного самоуправления. В результате этого происходило ее беспорядочное развитие, обусловленное в первую очередь коммерческими интересами предпринимателей, а не потребителей. В настоящее время в российских городах наблюдаются низкие показатели территориальной доступности, обеспеченности населения и качества услуг розничной торговли, в т. ч. по отдельным районам и товарным группам.

Необходимость совершенствования размещения розничной торговой сети города в соответствии с рыночными условиями саморегулирования и с целью удовлетворения потребностей населения в услугах розничной торговли определяет актуальность настоящей публикации.

Причины проблем низкой обеспеченности и территориальной доступности услуг розничной торговли, по нашему мнению, состоят в том, что на этапе формирования и развития свободного рынка территориальная организация торговой сети не подвергалась значительному регулированию [10]. Нормативные акты, принятые в данный период, не содержали основные принципы и не регламентировали процесс размещения объектов

розничной торговли, а отражали необходимость проведения отдельных мероприятий.

Например, Указом Президента РФ «О свободе торговли» от 29 января 1992 года № 65 (в ред. № 657 от 23.06.1992 г.) всем предприятиям и гражданам было представлено право «осуществлять торговлю (в том числе с рук, лотков и автомашин) в местах, отведенных органами исполнительной власти, за исключением проезжей части улиц, станций метрополитена и территорий, прилегающих к зданиям государственных органов власти и управления» [2]. Постановление Правительства РФ от 12.08.1994 г. № 936 «О мерах по государственному регулированию торговли и улучшению торгового обслуживания населения» рекомендовало органам исполнительной власти субъектов «уточнить схемы рационального размещения сети розничной торговли и общественного питания» [5]. Концепция развития внутренней торговли товарами народного потребления, утвержденная Министерством торговли России в 2000 г., устанавливала общие принципы развития торговой сети, в т. ч. универсализации продовольственной и специализации непродовольственной торговли, формирования системы «удобных магазинов», расположенных в радиусе пешеходной доступности и торгующих широким ассортиментом товаров [12].

Учитывая несовершенство законодательной базы федерального уровня, большинство органов местного самоуправления не проводили политику увеличения доступности услуг торговли для населения в рамках своих полномочий. «По оценкам экспертов, только 3% муниципальных образований РФ имеют собственные документы территориального планирования, градостроительного зонирования и планировки территорий в соот-

ветствии со ст. 8 Градостроительного кодекса РФ» [10, с. 47].

Однако власти некоторых городов (Екатеринбурга, Нижнего Новгорода, Красноярска), понимая значимость и необходимость размещения объектов торговли, самостоятельно проводили мероприятия по регулированию территориальной организации розничной торговой сети. Например, правительство г. Москвы с 2000 года ведет соответствующую работу, в т. ч. [6]:

- введение трехуровневой системы размещения торговой сети;
- разработку нормативов предоставления услуг розничной торговли;
- утверждение схем и порядка размещения торговых объектов, в т. ч. крупных и мелкорозничных;
- развитие сети объектов шаговой доступности и т. д.

Правительство г. Санкт-Петербурга с 2005 г. в рамках системы государственного планирования социально-экономического развития города, целью которой является повышение качества жизни его жителей, проводит размещение РТС по следующим направлениям [7, 8]:

- разработка нормативов предоставления услуг розничной торговли в рамках инфраструктурного стандарта и системы стандартов проживания;
- развитие сети объектов шаговой доступности и т. д.

Опыт данных городов в современных условиях можно назвать передовым и показательным, однако он основан на специфических особенностях рассматриваемых субъектов РФ, что не позволяет напрямую перенять его другим городам России.

Несомненно, проводимая политика способствовала быстрым темпам развития отрасли, однако привела к множеству проблем, в т. ч. отсутствию развитой инфраструктуры. Понимая насущную необходимость принятия закона о регулировании как всей сферы торговли, так и ее территориальной организации, примерно с 2005-го по 2009 год Министерство экономического развития и торговли РФ вели работу по его подготовке. В результате 28 декабря 2009 года Государственной Думой РФ был принят Федеральный закон № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ», одной из целей которого является обеспечение доступности товаров для населения [1].

Федеральный закон № 381-ФЗ, а также принятые в соответствии с его требованиями подзаконные нормативные акты (Методические рекомендации по разработке региональных программ развития торговли, Методика расчета нормативов минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов, Стратегия развития

торговли РФ на 2010–2015 годы и период до 2020 года и др.) предусматривают разграничение полномочий между уровнями государственного и муниципального управления, разработку, принятие и достижение нормативов минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов, утверждение схем размещения торговых объектов, повышение территориальной доступности товаров и т. д. [1, 3, 4, 9, 10, 11]. Однако перечисленные документы не предлагают единого подхода, не описывают основных принципов и правил размещения объектов розничной торговли, на которые могли бы опираться муниципальные органы в своей работе. Как отмечено в Стратегии развития торговли, «на текущий момент <...> мероприятия, направленные на развитие торговли федерального, регионального и местного уровня, не скоординированы между собой и не объединены общей стратегией или концепцией» [10, с. 41].

Таким образом, несмотря на принимаемые меры на федеральном уровне, а также органами местного самоуправления некоторых городов, требуется дальнейшее определение направлений совершенствования размещения розничной торговой сети в российских городах, и в первую очередь разработка теоретических основ данного процесса.

Анализ экономической и нормативной литературы, а также собственные исследования позволили изучить и определить содержание, основные характеристики размещения розничной торговой сети, а также конкретизировать его определение. На наш взгляд, под *размещением розничной торговой сети следует понимать деятельность органов местного самоуправления с участием предпринимательских структур по регулированию дислокации объектов розничной торговли на территории поселения.*

Субъектами регулирования дислокации объектов розничной торговли на территории города выступают органы муниципального (а также государственного) управления, а объектом – розничная торговая сеть, представляющая систему расположенных на территории города объектов розничной торговли.

В основе размещения городской торговой сети, как и всего государственного регулирования свободной рыночной экономики, должны лежать следующие принципы:

- *целенаправленность* – регулирование для достижения определенных целей;
- *системность* – рассмотрение объекта регулирования как совокупность взаимосвязанных элементов, направленную на достижение цели, т. е. как систему;
- *научность* – регулирование на основе объективных законов развития объекта с использованием научных методов познания;



- *непрерывность* – постоянное проведение процесса регулирования;
- *подчиненность главным целям* – размещение РТС с учетом целей и стратегий развития как розничной торговли, так и всей экономики города, региона, страны;
- *социальная ориентация* – основная цель регулирования в повышении качества и уровня жизни населения;
- *всеобщность* – регулирование на основе подчинения общим правилам;
- *гибкость и дифференцированность* – учет действия местных специфических факторов;

- *иерархичность* – четкое разделение функций регулирования между уровнями власти: государственной, региональной, муниципальной, районной;

- *простота и ясность* – использование в деятельности органов власти простых и понятных методов для снижения вероятности принятия неверных решений.

Цель размещения торговой сети города состоит в содействии органов местного самоуправления в повышении социальной эффективности розничной торговой сети. Достижение цели возможно на основе последовательного решения задач, представленных на рис. 1.



Рис. 1. Основные элементы размещения розничной торговой сети города

Обоснованное и планомерное размещение торговой сети города возможно посредством *постоянного* проведения следующих этапов: мониторинга и анализа территориальной организации сети, планирования и реализации мероприятий, необходимых для ее изменения.

На первом этапе *мониторинга* происходит сбор, наблюдение и обработка информации о факторах размещения торговой сети и объектах розничной торговли. На сегодняшний день частичная реализация этапа осуществляется с использованием торгового реестра, предусмотренного Федеральным законом № 381-ФЗ, и официальной статистической информации.

На втором этапе проводится *анализ* территориальной организации и оценка эффективности размещения розничной торговой сети. К основным анализируемым факторам, оказывающим непосредственное влияние на территориальную организацию розничной торговой сети, относятся: территориальные характеристики города, расположение мест проживания и плотность населения, пешеходные и транспортные пути, тенденции развития розничной торговли и потребностей населения, состояние инфраструктуры и т. д.

Третий этап представляет собой *планирование* развития факторов и территориальной организации розничной торговой сети города с целью ликвидации ее недостатков, выявленных на этапе анализа. Результатом планирования является примерный перечень открываемых и реконструируемых объектов розничной торговли, с указанием предполагаемого адреса, минимального размера торговой площади и специализации.

На четвертом этапе *реализации* запланированных мероприятий происходит разработка, выбор и использование методов стимулирования и воздействия на торговые предприятия с целью необходимого регулирования дислокации объектов розничной торговли города. Степень реализации мероприятий по размещению городской торговой сети, а также дальнейшее развитие ее территориальной организации отслеживается на этапе мониторинга нового цикла постоянного процесса размещения розничной торговой сети.

Функциями размещения городской розничной торговой сети в разрезе уровней органов государственного и муниципального управления, по нашему мнению, являются следующие (табл. 1).

**Распределение функций размещения розничной торговой сети  
между уровнями государственного и муниципального управления**

Государственный (федеральный) уровень	Региональный уровень	Муниципальный (городской) уровень	Внутригородской уровень
Постановка целей и задач развития розничной торговой сети на подведомственной территории			
Выработка стратегии развития розничной торговли на подведомственной территории			
Разработка единых концепции, принципов и правил размещения РТС, действующих на всей территории страны	Установление нормативов минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов для субъекта и его муниципальных образований	Составление схем размещения объектов розничной торговли, в т. ч. крупных, нестационарных	
		Формирования торгового реестра и предоставления информации	
		Проведение процесса размещения РТС на подведомственной территории	
Утверждение методики расчета нормативов предоставления услуг розничной торговли, в т. ч. по отдельным товарным группам		Разработка системы размещения РТС в соответствии с общими принципами и правилами и с учетом действия местных факторов	
Утверждение форм и порядка формирования торгового реестра и предоставления информации		Разработка методов воздействия и мотивирования торговых предприятий для осуществления необходимых изменений	

Предложенные методические подходы к регулированию дислокации объектов розничной торговли на территории города направлены на повышение эффективности и доступности торговых услуг.

В условиях рыночной экономики государственное регулирование должно основываться на принципах свободного предпринимательства и обеспечения равенства всех субъектов экономи-

ческих отношений. В связи с этим при необходимости внедрения изменений территориальной организации розничной торговой сети, органы местного самоуправления должны использовать методы воздействия, предполагающие оказание помощи или предоставление льгот с целью заинтересовать предпринимателей в сотрудничестве (рис. 2).



**Рис. 2. Методы воздействия и мотивирования субъектов торгового бизнеса**

На наш взгляд, наиболее эффективными методами воздействия являются:

1. Финансовые:

- предоставление кредитов и займов на льготных условиях;
- выделение субсидий, грантов на возмещение части затрат (в т. ч. совместно с различными

государственными, муниципальными и общественными организациями, осуществляющими поддержку предпринимательства, такими как: агентства и центры поддержки малого и среднего бизнеса, службы занятости, бизнес-инкубаторы, общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОС-

СИИ», Ассоциация компаний розничной торговли):

- на покупку и/или аренду основных фондов;
- на закупку товаров;
- на начало и ведение текущей деятельности;
- на разработку бизнес-планов;
- на участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях;
- на возмещение части процентных ставок по кредитам;
- на возмещение части лизинговых платежей;
- предоставление льгот по налогам и сборам, использование специальных налоговых режимов;
- снижение ставок арендной платы на муниципальную и государственную собственность, тарифов ЖКХ.

Одной из основных статей издержек обращения торговых предприятий являются расходы на оплату аренды земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, транспортных средств и т. п., находящихся в государственной или муниципальной собственности, а также на оплату налогов и сборов, услуг ЖКХ. Снижение ставок и тарифов, предоставление льгот незначительно снизит поступление в бюджет денежных средств, однако приведет к значительному социальному эффекту.

#### 2. Административные:

- введение системы «одного окна»;
- упрощение процедур регистрации, сертификации, лицензирования, выделения земли, выдачи разрешения на строительство, открытие объекта;
- проведение государственных заказов, тендеров, конкурсов на право аренды, владения объектами инфраструктуры;
- предоставление преимуществ или включение соответствующих обязательств строительства объектов розничной торговли в условия при размещении государственных заказов, контрактов, тендеров (в том числе на строительство жилых домов, микрорайонов);
- исполнение функций залогодателя, поручителя, гаранта по займам и кредитам, страхование коммерческих рисков;

- передача прав на эксплуатацию или льготная приватизация земли, инфраструктуры, объектов недвижимости.

#### 3. Информационные:

- предоставление и рекламирование в СМИ объектов со статусом «Магазин пешеходной доступности»;
- создание сайта с интерактивной картой объектов розничной торговли пешеходной доступности;
- предоставление информации о приоритетных местах открытия магазина;
- обучение и консультирование по созданию и ведению торгового бизнеса, в том числе в области маркетинга, мерчандайзинга;
- обучение и консультирование по ведению бухгалтерского учета, налогообложению;
- разработка и издание методических указаний, справочных пособий, информационных буклетов;
- обучение и консультирование по правовым вопросам, в том числе в процессе взаимодействия с органами местного самоуправления;
- консультирование по разработке и предоставление типовых бизнес-планов;
- консультирование по разработке и предоставление типовых проектов строительства и реконструкции объектов розничной торговли.

#### 4. Инфраструктурные:

- создание обслуживающей инфраструктуры за счет средств федерального, регионального и/или местного бюджетов;
- формы государственно-частного и муниципально-частного партнерства.

Внедрение усовершенствованных теоретико-методических основ размещения розничной торговой сети города в деятельность органов муниципального управления позволит с учетом местных факторов осуществлять необходимые мероприятия по обеспечению населения услугами розничной торговли в городах Российской Федерации. Это окажет влияние на более полное удовлетворение потребностей покупателей, снижение их затрат потребления и, в конечном итоге, на повышение уровня и качества жизни горожан.

#### Список литературы

1. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 28.12.2009 г. № 381-ФЗ. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>
2. О свободе торговли [Электронный ресурс] : указ Президента РФ от 29.01.1992 г. № 65. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>
3. Правила установления нормативов минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 24.09.2010 г. № 574. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>
4. Об утверждении Правил установления предельно допустимых розничных цен на отдельные виды социально значимых продовольственных товаров первой необходимости, перечня отдельных видов социально значимых продовольственных товаров первой необходимости, в отношении которых могут устанавливаться предельно допустимые розничные цены, и перечня отдельных видов социально значимых продовольственных товаров, за приобретение определенного количества которых хозяйствующему субъекту, осуществляющему торговую деятельность, не допускается выплата вознаграждения [Электронный

ресурс] : постановление Правительства РФ от 15.07.2010 г. № 530. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>

5. О мерах по государственному регулированию торговли и улучшению торгового обслуживания населения [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 12.08.1994г. № 936. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>

6. О торговой деятельности в городе Москве [Электронный ресурс] : закон г. Москвы от 09.12.1998 г. № 29 ред. от 06.06.2007 г. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>

7. О государственном регулировании торговой деятельности в Санкт-Петербурге и о внесении изменений в статью 10 закона Санкт-Петербурга «Об организации местного самоуправления в Санкт-Петербурге» [Электронный ресурс]: закон г. Санкт-Петербурга от 16.11.2010г. № 582-139. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>

8. О концепции развития потребительского рынка Санкт-Петербурга на 2005–2007 годы [Электронный ресурс] : постановление правительства г. Санкт-Петербурга от 27.09.2005 г. № 1420. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>

9. Об утверждении методических рекомендаций по разработке региональных программ развития торговли [Электронный ресурс] : приказ Минпромторга РФ от 28.07.2010 г. № 637. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>

10. Об утверждении Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2011–2015 годы и период до 2020 года [Электронный ресурс] : приказ Минпромторга РФ от 31.03.2011 г. № 422. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>

11. Об утверждении формы торгового реестра, Порядка формирования торгового реестра и Порядка предоставления информации, содержащейся в торговом реестре [Электронный ресурс] : приказ Минпромторга РФ от 16.07.2010 г. № 602. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>

12. Концепция развития внутренней торговли товарами народного потребления // Торговая газета. – 2000. – 12 января.

---

**T. I. Berg\***

*\*Berg Tatyana, PhD in Economics, Associate Professor of Siberian Federal University, Institute of Economics and Commerce, Krasnoyarsk*  
[berg@mail.kgtel.ru](mailto:berg@mail.kgtel.ru)

**I. A. Kulinich\***

*\*Kulinich Ivan, Senior Lecturer of Siberian Federal University, Institute of Economics and Commerce, Krasnoyarsk*  
[kulinich@rambler.ru](mailto:kulinich@rambler.ru)

#### IMPROVING REGULATION OF LOCATION OF RETAIL TRADE OBJECTS IN THE CITY

*Key words: government regulation of retail trade, location of retail trade chain, retail trade chain.*

*Based on the studied issues, the research outlines the main directions of improving location of retail trade chains in Russian cities by developing theoretical and methodological foundations of the process. The article provides the definition of «location of retail trade chain», its purpose, main tasks and stages, as well as its functions on the level of government and municipal management. The authors have described the methods of influence on the subjects of trade, aimed at increasing the availability of trade services for the population.*

---

© Берг Т. И., Кулинич И. А., 2012

УДК 332.1

**Т. Н. Гуськова\***

*\*Гуськова Татьяна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_bu@tolgas.ru*

## ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Ключевые слова: мейнстрим, финансовое состояние, оценка устойчивости развития региональной экономики, обеспечение устойчивости развития региональной экономики, оценка по элементам устойчивости для субъектов Приволжского федерального округа.*

*Анализируется текущее состояние региональной экономики на примере Приволжского федерального округа. Рассматривается оценка устойчивости развития региональной экономики на основе современного течения экономической теории. Выделяются три вида устойчивости экономического развития.*

Проблема устойчивого развития экономики в большинстве случаев проявляется в период финансово-экономических потрясений, при несбалансированности основных макроэкономических индикаторов и является актуальной для всего мирового хозяйства. Нарушение равновесия в рыночной экономике происходит за счет дестабилизации финансовой сферы.

Мировой финансовый кризис, который начался на рынке субстандартных ипотечных кредитов США в 2007 г., охватил всю мировую экономику, затронул все сферы деятельности, нарушил общее равновесие экономических процессов. В основе понятия равновесия в экономической теории лежит представление о внутренней стабильности рыночной системы, то есть о ее способности «гасить» внешние возмущения, вызванные экзогенными факторами. Источником этого представления является стабильность реальных рыночных систем, их устойчивое развитие. Рыночная экономика, основанная на децентрализованной активности экономических субъектов, может стабильно функционировать только при эффективном согласовании их деятельности.

Обеспечение долгосрочного устойчивого развития регионов является одной из ключевых проблем современного регионального социально-экономического развития, которая должна решаться не на субъективном подходе, а на должном научном уровне, на основании объективных, обоснованных моделей, критериев и механизмов.

В формулировке Всемирного банка устойчивое развитие – это управление совокупным капиталом общества в интересах сохранения и приумножения человеческих возможностей. Устойчивое развитие (по законодательству РФ) – гармоничное развитие производства, социальной сферы, населения и окружающей природной среды.

В настоящее время существует несколько подходов к определению устойчивости развития. В концептуальных документах ООН одной из главных черт устойчивости является развитие, которое «удовлетворяет потребности настоящего по-

коления, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять их нужды. Другая важная черта устойчивости – сохранение и увеличение во времени агрегированного производственного потенциала, определяемого в основном тремя факторами производства – человеческим, физическим и природным» [2].

Изучению проблем устойчивости развития посвящено большинство работ современных направлений экономической науки. Современная экономическая теория по большей части является разновидностью мейнстрима, то есть главного течения экономической теории, господствующей в мире. В частности, методы, используемые в рамках «основного течения» современной экономической теории, акцентируют внимание главным образом на равновесных состояниях сложившейся рыночной экономики. Изучение специфики поведения хозяйствующих единиц приводит к выявлению ряда ситуаций, которые можно понять, опираясь на неоклассические теории макроэкономического регулирования.

Современный мейнстрим экономической науки ориентирован на поиск равновесий и использование моделей оптимизации, что, впрочем, неизбежно при построении математических моделей и выявлении их свойств: за счет этого экономика мейнстрима может оперировать понятием «trade-off», играющим ключевую роль в анализе экономических процессов [1].

Количественное измерение экономических процессов и явлений основывается на положениях экономической теории, результатах изучения качественных аспектов экономических процессов, полученных в рамках общей экономической теории и различных прикладных разделов экономической науки. Следует отметить, что основные концепции и модели мейнстрима должны применяться не сами по себе, не отдельно, а в сочетании с основными элементами других ведущих экономических теорий. В свою очередь, в экономической науке используются результаты статистического описания экономических процессов

для проверки, а в ряде случаев – для уточнения постулатов, концепций, положений и выводов.

Современный мейнстрим предполагает обязательное применение математического моделирования, вычислительной экономики и эконометрики. Все количественные измерения экономических процессов, осуществляемые статистической деятельностью, основываются на положениях и концепциях экономической теории. Использование принципов мейнстрима, господствующих в экономической науке, позволяет на объективной основе формировать научно обоснованную информационную базу для принятия управленческих решений.

С целью аргументации приоритетных направлений развития регионов, выбора вариантов процедуры структурных реорганизаций для повышения уровня финансово-экономического развития региона, в конечном счете направленных на улучшение качества жизни населения, необходима комплексная информация, характеризующая общую экономическую ситуацию, тенденции экономического развития. Проблема заключается в определении оценки устойчивости экономического развития регионов как сложной экономической категории. Одним из условий обеспечения устойчивости экономического развития

является текущее финансовое обеспечение процессов воспроизводства региона.

Под устойчивостью экономического развития понимаются аспекты, оказывающие влияние на стабильность в производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности региона, то есть в сферах производства, финансовой сфере и результатах их деятельности. В этой связи рассмотрено три вида устойчивости экономического развития – производственно-техническая, экономическая и финансовая.

При определении индикаторов по элементам устойчивости необходимо учитывать направление влияния признака на исследуемый процесс, то есть разграничивать показатели на позитивные, такие, рост которых оказывает положительное влияние на развитие экономики (например, коэффициент годности основных фондов), и на негативные, увеличение которых свидетельствует об отрицательном аспекте влияния на развитие анализируемых процессов (например, удельный вес полностью изношенных основных фондов) [3].

На основании предложенных рекомендаций определены оценки по элементам устойчивости для субъектов Приволжского федерального округа (ПФО), представленные в табл. 1.

Таблица 1

**Оценки по элементам устойчивости для субъектов Приволжского федерального округа**

Регионы ПФО (наблюдения)	Устойчивость						
	производственно-техническая		экономическая			финансовая	
	устойчивость технического уровня	устойчивость трудового по- тенциала	устойчивость эффективности производства	устойчивость уровня рен- табельности	устойчивость инвестици- онной актив- ности	уровень фи- нансовой ус- тойчивости	уровень ус- тойчивости финансовой платежеспо- собности
Республика Башкортостан	1,42	1,14	0,79	0,55	0,96	0,33	0,54
Республика Марий Эл	0,84	1,36	0,64	0,17	0,92	0,05	0,44
Республика Мордовия	1,12	1,18	0,85	0,26	0,94	-0,18	0,39
Республика Татарстан	1,31	1,16	0,73	0,62	0,93	0,35	0,64
Удмуртская Республика	1,10	1,14	0,70	0,37	0,87	0,56	0,56
Чувашская Республика	1,36	1,08	0,84	0,34	0,91	0,50	0,79
Пермский край	1,35	1,04	0,83	0,97	0,88	1,00	1,00
Кировская область	1,55	1,09	0,71	0,28	0,89	0,12	0,45
Нижегородская область	1,13	1,33	0,74	0,48	0,94	0,36	0,60
Оренбургская область	0,85	1,33	0,82	0,64	0,94	0,74	0,76
Пензенская область	0,98	1,23	0,82	0,34	0,94	0,12	0,45
Самарская область	0,93	1,12	0,76	0,46	0,89	0,29	0,55
Саратовская область	1,18	1,06	0,81	0,53	0,95	0,35	0,50
Ульяновская область	1,43	1,03	0,79	0,15	0,96	0,04	0,53

Из анализа данных, приведенных в табл. 1, следует, что в 2008 г. наиболее однородна совокупность наблюдаемых регионов по следующим элементам устойчивости: трудовой потенциал, эффективность производства, инвестиционная активность. Наибольшая колеблемость признака отмечалась по следующим элементам устойчивости: технический уровень, уровень рентабельности, финансовая устойчивость и платежеспособность.

Следует отметить, что в 2008 г. наибольшее значение оценки устойчивости технического уровня прослеживалось в Кировской области (1,55), минимальное – в Республике Марий Эл (0,84); устойчивости трудового потенциала – соответственно в Республике Марий Эл (1,36) и Ульяновской области (1,03).

В 2008 г. по наблюдаемым элементам производственно-технической устойчивости оценки выше 1,0 отмечались по устойчивости трудового потенциала на территории всех регионов округа; оценки ниже 1,0 наблюдались по устойчивости технического уровня в Республике Марий Эл, Оренбургской, Пензенской и Самарской областях. Среди элементов экономической устойчивости значения оценки выше 1,0 не наблюдались ни в одном регионе ПФО. По элементам финансовой устойчивости оценка, равная 1,0, отмечалась как по уровню финансовой платежеспособности, так и финансовой устойчивости лишь в Пермском крае [4].

Устойчивость экономического развития региона позволяет повышать его производственный потенциал, содействовать активной политике занятости, уменьшать социальную напряженность, поддерживать на высоком уровне материальное благосостояние населения. Из выше изложенного следует, что управлению финансово-экономическими процессами в регионе должно уделяться особое внимание. При этом важное значение имеет аналитическая поддержка принятия решений в данной сфере с использованием методического комплекса, включающего параметрические, непараметрические, многомерные статистические методы исследования [1].

В современных условиях при определении закономерностей развития экономики региона необходимо просчитывать состояние финансов предприятий. Они являются основой всей финансовой системы страны, поскольку способны отражать состояние экономики предприятия, региона, страны в целом, а также активно воздействовать на их деятельность. Эффективность функционирования региональной экономики определяется индикаторами, в первую очередь характеризующими финансовую устойчивость и платежеспособность предприятий и организаций.

Финансовое состояние предприятий региона в современных условиях функционирования во многом зависит от правильной организации фи-

нансовой работы на микроуровне, состояния финансового планирования. Неоднородность финансового состояния предприятий рассматриваемых регионов порождает необходимость исследований территориального распределения данной сферы [3].

Таким образом, в соответствии с предлагаемым определением устойчивости регионального развития представляет собой прежде всего стабильность функционирования региональной социально-экономической системы в условиях влияния факторов внутренней и внешней, в том числе и угроз, каким бы ни был характер последних.

В отличие от существующих определений предлагается рассматривать устойчивость развития региона не только как способность тем или иным образом нивелировать негативное влияние колебаний разного рода макроэкономических, институциональных, внешнеэкономических и иных параметров, но и по возможности извлекать из такого рода колебаний дополнительные конкурентные преимущества. Например, в случае быстрой девальвации национальной экономики региональная экономика может повысить устойчивость за счет быстрого создания и активизации деятельности импортозамещающих производств. Негативные изменения в налоговом законодательстве для юридических лиц могут быть обращены в конкурентные преимущества посредством активной региональной поддержки малого частного предпринимательства, работающего в рамках упрощенной системы налогообложения или ЕНВД, что предоставит региональной экономике дополнительные конкурентные преимущества по сравнению с экономическими системами соседних регионов, где малое предпринимательство не столь развито [4].

Кроме того, обратить негативные факторы в конкурентные преимущества можно посредством механизма страхования рисков: так, например, крупные региональные нефтедобывающие компании могут застраховаться от возможного резкого падения биржевых цен на нефть, приобретая на рынке соответствующий фьючерс или опцион, позволяющий продать нефть по фиксированной минимальной цене. Таким образом, теряя в уровне текущей рентабельности, региональные нефтяные компании повышают уровень устойчивости собственного развития, а следовательно, и устойчивости развития экономики и социальной сферы в целом (снижение вероятности сокращения персонала, неполного поступления налоговых платежей в региональный бюджет и т. п.).

Необходимо отметить, что в специальной литературе недостаточно полно освещен вопрос о типах устойчивости регионального развития. Так, большинство авторов рассматривают виды устойчивости развития региона только по признаку сферы возникновения: финансовую, экологическую, социальную устойчивость и т. д.

Классификация субъектов ПФО по финансовым индикаторам дает возможность определить, что первый кластер объединил субъекты, в которых наблюдались средние значения показателей финансовой устойчивости и платежеспособности предприятий и организаций. Для организаций регионов, образующих вторую группу, характерно более эффективное функционирование, а группа регионов, входящих в третий кластер, характеризуется менее благоприятным финансовым положением предприятий и организаций. В конечном счете состояние протекающих финан-

сово-экономических процессов во многом определяет инвестиционный климат региональной экономики и, как следствие, ее инвестиционную привлекательность [2].

В целом процесс перехода региона к устойчивому развитию осуществляется под воздействием различных факторов, которые позволяют выявить возможности и внутренние резервы, определяющие устойчивое развитие, где особая роль отводится финансово-экономическим индикаторам.

*Список литературы*

1. Бобылев С. Россия на пути антиустойчивого развития? // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 43-54.
2. Сивелькин В. А. Статистическое моделирование региональных инвестиций в Российской Федерации. – М. : ТЕИС, 2004. – 234 с.
3. Сошникова Л. А., Тамашевич В. Н., Шефер М. Многомерный статистический анализ в экономике : учеб. пособие для вузов / под ред. проф. В. Н. Тамашевича. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598 с.
4. Финансы Оренбургской области : стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. – Оренбург, 2009. – 162 с.

---

**T. N. Guskova\***

*\*Guskova Tatyana, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf\_bu@tolgas.ru*

**PROBLEMS OF ASSESSMENT AND SUSTAINABILITY OF REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT**

*Key words: mainstream, financial condition, evaluation of sustainable development of regional economy, providing sustainable development of regional economy, assessment of sustainability elements for the subjects of the Volga Federal District.*

*The article analyzes the current state of the regional economy on the example of the Volga Federal District. The author estimates the stability of the regional economy on the basis of modern economic theory. Three types of sustainable economic development are distinguished in this work.*

---

© Гуськова Т. Н., 2012



УДК 332.1

**Л. И. Ерохина\***

*\*Ерохина Лидия Ивановна, доктор экономических наук, профессор  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_eiu@tolgas.ru*

**П. В. Корчагин\***

*\*Корчагин Павел Валентинович, кандидат технических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_eokd@tolgas.ru*

## ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

*Ключевые слова: экономическое и социальное развитие, проблемы экономического пространства, инновационное пространство.*

*В научной традиции и лексике понятие «экономическое и социальное развитие» имеет устойчивый позитивный смысл. Этим термином принято обозначать прогрессивное изменение характеристик изучаемого объекта, а также движение в направлении более качественного состояния. Для современного этапа общественного развития характерно большое количество накопившихся экономических, социальных, экологических проблем, острых противоречий, которые наиболее ярко проявляются в регионах. Разрешение этих проблем и существующих противоречий позволит и далее развиваться территориям по пути общественного прогресса, формирования позитивного имиджа территории, повышения уровня жизни и возможности создания условий для сбалансированного инновационного экономического и социального развития территории.*

Обоснование сущности экономического и социального развития с современных позиций является важным звеном в осмыслении всей совокупности процесса экономических и социальных изменений и может служить эффективным механизмом в решении практических задач региона в его поступательном прогрессивном развитии.

Вне рамок традиционного анализа остаются такие важные аспекты проблемы, как: систематизация и обобщение теоретических положений в области экономического и социального развития; системная возможность реализации имеющегося экономического и социального потенциала; технологии формирования уровня жизни населения территории.

Актуальность рассматриваемого вопроса в широком смысле усиливается наличием следующих факторов.

Первая группа определяет задачи исследования трансформации системы научного знания в его экономических границах. Ее детерминация является определяющей для формирования методологии и категориального ряда, описывающего экономическое и социальное развитие территории как процесса экономических изменений.

Ко второй группе относятся факторы изменения количественных параметров экономической реальности по Приволжскому федеральному округу, в нем промышленность имела наибольшую глубину падения среди всех федеральных округов – на 20,1% в 2008–2009 гг. Обеспечен этот результат был прежде всего показателями Нижегородской области – падение на 34,5%, Ульяновской области – на 32% и Самарской области – на 47%.

Третья группа причин, усиливающих значимость избранной темы, связана с необходимостью создания практического инструментария для новой экономической реальности в целях формирования сбалансированного развития территории. Достижение этой цели дает возможность не только адаптировать население к нарастающему потоку перемен, но и обеспечить применение инновационных технологий по освоению качественных сдвигов в экономике территории.

Следовательно, изменение параметров и специфика экономического и социального развития территорий РФ, необходимость оптимизации разработки методологического аппарата и востребованность новых решений для инструментария развития являются важным аргументом в пользу того, что данный вопрос является актуальным.

Такая категория экономического знания, как экономическое и социальное развитие, является сложным понятием, содержание которого расширяется по мере становления теории пространственных экономических исследований. В процессе познания этапы изменений экономической реальности превращаются в гипотезы, концепции и парадигмы, которые отражают изменения, происходящие сегодня в самом научном знании, а также в рефлексии над тем путем, каким это знание развивается. С этих позиций представляется возможным выделение нескольких широких групп источников.

Первая группа объединяет труды тех мыслителей, чей гений открыл возможности развития всей системы знания. Ценность этих работ заключается в том, что в них мы впервые находим подход к исследованию окружающего мира с по-

зиций непрерывного процесса изменений. Речь идет об античных философах Гесиоде, Гераклите, Платоне и Аристотеле и философах нового времени И. Канте, И. Г. Фихте, Ф. Шеллинге и Г. Гегеле. В границах возможностей своего исторического времени сформулированы принципы и механизмы описания процесса социального и экономического развития.

Ко второй группе можно отнести труды, выводы которых представляются основополагающими и для современной экономики. Речь идет о работах К. Маркса, Ф. Энгельса, В. И. Ленина и М. Вебера. Для нашего исследования важны те идеально-типические конструкции, которые с разных сторон отражают онтологию и генезис экономического развития как детерминирующего фактора социального развития.

В состав третьей группы научных исследований можно включить те работы, предметом которых является предельно возможный дискурс изучения процесса развития. Это труды А. Дж. Тойнби, К. Ясперса, П. Тейяр де Шардена, М. Блока, Дж. Коллингвуда и О. Шпенглера.

Богатые традиции в изучении категории экономического и социального развития содержат труды русских мыслителей Н. А. Бердяева, Н. Я. Данилевского, Л. П. Карсакина, В. О. Ключевского, П. А. Сорокина, П. Я. Чаадаева, А. С. Хомякова, В. С. Соловьева, К. Н. Леонтьева, в которых раскрываются сущностные проблемы развития общества.

Значительное место в возможности определения и изучения категории экономического и социального развития принадлежит российским ученым, исследователям различных сторон современности (А. А. Богданов, А. А. Зиновьев, А. П. Алексеев, С. Г. Кара-Мурза, Г. П. Щедровицкий, В. М. Розин, Г. М. Пурынычева, Ю. М. Горский, И. В. Блауберг, Л. С. Косарева, А. В. Маслихин, В. В. Миронов, В. А. Лекторский, В. С. Степин, Э. З. Феизов).

В отечественной экономической науке обозначенные вопросы исследовали С. Айвазян, В. Бобков, Н. Зубаревич, В. Майер, П. Мстиславский, В. Райцин, Н. Римашевская и др.

К четвертой группе научных исследований отнесены работы, в которых отражены проблемы управления экономическим и социальным развитием. На управляемый характер развития указывали Э. Дюркгейм, Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Коммонс, Д. Нортона, Г. Кунц, А. Богданов; сущность управления, значимость его как особого вида общественных отношений и важного ресурса современного социального прогресса раскрыта в работах академика В. Г. Афанасьева, Г. В. Атаманчука, В. В. Глущенко, Н. С. Данакина, С. Б. Мельникова, Г. В. Осипова, В. И. Патрушева, Ю. В. Тихонравова, С. В. Хатунцева, В. А. Ядова и др.; разработками в области управления развитием и

уровня жизни населения занимаются В. И. Франчук, А. В. Лукашев, В. А. Зубаков, Н. Н. Моисеев, А. Л. Васильев.

К пятой группе научных исследований отнесены работы, в которых рассматриваются теоретические и практические аспекты функционирования и развития территорий региона.

В их числе можно выделить работы С. Т. Васькова, А. Виссарионова, М. И. Воейкова, А. Г. Гранберга, Г. В. Гутмана, Ю. А. Дмитриева, Н. И. Дорогова, Б. М. Ильина, Ф. Д. Кожурина, Л. А. Козлова, Г. В. Копанева, Ю. Кораблина, А. Ландбасо, Ю. Н. Лапыгина, В. Н. Лексина, А. Ю. Манюшица, М. В. Никитенко, В. Ф. Новикова, А. Швецова, Р. И. Шнипера, Б. М. Штульберга и других ученых, в которых на основе анализа отечественного и зарубежного опыта, а также обобщения современной практики управления экономической разрабатываются различные теоретические аспекты территориального развития.

Следовательно, предпринятый анализ дает основания для некоторых обобщений.

Во-первых, достаточно большое количество научных исследований, в которых с различных сторон дается описание экономического и социального развития, свидетельствует как о наличии определенного разброса в методологических подходах и технологиях описания данного процесса, так и о необходимости системного анализа и определения интегративных тенденций развития дальнейшего исследования.

Во-вторых, определяющими принципами традиционной методологии описания экономических процессов до сих пор являлись линейность прогрессивного развития, структурно-функциональный анализ и приверженность одномерности понимания экономических систем.

В-третьих, анализируя разработанность данной проблемы на мезоуровне, следует подчеркнуть преобладание фрагментарного характера, когда глубоко исследуется одно какое-то направление. Однако в последнее время наука активнее стала заниматься формированием моделей регионального развития, но вместе с тем еще слабо освещены аспекты создания в регионах интегрированной методологии экономического и социального развития территории; проведения системной диагностики региональных проблем и ситуаций.

В исследовании экономического и социального развития нами были использованы: диалектико-материалистический и метод системного подхода. Наше понимание этих методов таково.

Диалектико-материалистический метод нами понимается как гибкая система всеобщих принципов и регуляторов экономического развития. Важной задачей диалектико-материалистического метода является разработка всеобщего способа деятельности, категориальных форм, адекватных законам существования экономической и соци-

альной реальности. Диалектический метод не сводится к универсальным логическим схемам. Нас интересуют прежде всего регулятивные принципы, которые помогают исследовать проблемы развития территории и повышения уровня жизни. К таким наиболее значимым принципам диалектического метода можно отнести следующие принципы: объективность, всесторонность и конкретность изучения предмета, принципы противоречия, принципы материалистического понимания развития.

К общефилософским методам исследования территориального развития нами отнесены такие диалектические методы, как основные категории и законы диалектики. Используются и общенаучные методы и приемы научного познания – методы эмпирического исследования (наблюдение, сравнение, описание, измерение), методы теоретического познания (формализация, гипотетично-дедуктивный, восхождение от абстрактного к конкретному) и общелогические методы (анализ и синтез, абстрагирование, обобщение, аналогия). Среди общенаучных методов исследования нами особенно выделяется метод системного подхода. К специальным методам отнесены ресурсный, инновационный, маркетинговый и поведенческий подходы.

Рассмотрим основные положения этих методов. Диалектика выполняет теоретическую и методологическую функции. Основные принципы диалектики – всеобщая связь, становление и развитие. Идеалистическая динамика Гегеля – это вершина развития диалектической мысли до Маркса и Энгельса. Марксистская диалектика является высшим этапом развития материалистической диалектики.

По-другому, исследование территориального развития требует определить методы, приемы и способы. Территории являются частью теории пространственной экономики, имеют многоаспектное, многоуровневое значение. В связи с этим экономическое и социальное развитие территории приобретает системный характер.

Методология системного анализа довольно основательно разработана В. Г. Афанасьевым, А. Н. Аверьяновым, И. В. Блаубергом и Э. Г. Юдиным, В. П. Кузьминым, Т. А. Марченко.

Проблемы экономического пространства привлекали внимание еще античных философов (Аристотель, Платон), создателей социальных утопий (Т. Мор, Т. Кампанелла, Ш. Фурье, Р. Оуэн), также позднее мы говорим о Р. Кантильоне, Дж. Стюарте, А. Смита, а также Д. Рикардо с его принципом сравнительных преимуществ.

Особенного внимания заслуживает труд немецкого ученого А. Леша «Пространственная организация хозяйства», который вышел во время второй мировой войны. Заслуга А. Леша состоит в том, что он ярко продемонстрировал логику и операционализм абстрактного мышления, от-

крыв тем самым своим последователям прямой путь для создания общей теории пространственной экономики.

Интерес к территориальному экономическому устройству проявляли великие русские ученые М. В. Ломоносов, А. Н. Радищев, К. И. Арсеньев, Д. И. Рихтер. Однако в дореволюционной российской науке не было теоретических исследований по региональной экономике, подобных трудам И. Тюнена и А. Вебера.

Теория формирования территориально-производственных комплексов в регионах детально разработана М. К. Бандманом и его школой в Новосибирске, теорией и методами пространственного экономического анализа и программами регионального развития занимается видный российский экономист А. Г. Гранберг и его школа в Москве.

Анализ динамики мирового и российского ВВП (ежегодные темпы прироста мирового ВВП снизились с 5 до 2,5%, наблюдается падение темпов прироста ВВП в 2 раза, в России за вторую половину XX столетия темпы прироста снизились с 7,7 до 0,5%, а в 1990-е годы наблюдался отрицательный темп прироста, т. е. произошел глубочайший спад экономики России (в среднем до 6,5% в год)), позволяет сделать вывод, что существующие источники экономического роста практически исчерпали свой потенциал. Сегодня формируется воспроизводственная система, становление и рост которой будет определять глобальное экономическое развитие в ближайшие два-три десятилетия нового века. В рамках Концепции развития РФ до 2020 г., с учетом специфических проблем и возможностей территорий РФ к основным целевым ориентирам относятся повышение уровня жизни населения, обеспечение устойчивого экономического роста и создание потенциала для будущего экономического развития.

Проведенный анализ внешних условий и факторов, влияющих на социально-экономическое и экологическое развитие территории, позволяет их декомпозировать на три уровня:

- международный (глобальный);
- национальный (общероссийский);
- региональный (на уровне федерального округа и области).

В рамках глобальных мировых тенденций, охвативших большую часть стран и цивилизаций, приоритетными ориентирами развития России и ее регионов должны стать:

- развитие инновационной модели экономического роста;
- улучшение экологической обстановки;
- улучшение демографической ситуации.

На основе проведения системной диагностики проблем и ситуаций территориального развития в прогнозном периоде развитие экономики обозначенной территории, по нашему мнению,

будет определяться влиянием следующих основных факторов:

- усилением зависимости экономического роста от инвестиционной политики;
- необходимостью активизации инновационно-инвестиционной компоненты роста;
- сокращением численности населения в трудоспособном возрасте в сочетании с усилением дефицита высококвалифицированных кадров рабочих специальностей;
- усилением конкуренции на внешних и внутренних рынках.

Дополняя категоричный аппарат теории пространственных экономических исследований, отмечаем, что экономическое и социальное развитие – категория, описывающая процесс перехода от одного состояния качественной определенности экономической системы определенного уровня к иному, более полному экономическому качеству, то есть к иной экономической системе, имеющей новую меру, новое количественное и качественное единство. Признаки развития – это начало и конец изменений во времени, определенность развития (общая связь с качеством), наличие изменений в рамках данного качества. Развитие выступает как способ существования конкретного, т. е. некоторого целостного, ограниченного во времени и пространстве, объекта. Именно с тем, что развитие рассматривается в рамках заданной определенной системы (что равносильно заданию некоторого конкретного качества), и связана идея направленности развития как синонима изменения

Применение диалектического подхода в экономической и социальной практике позволяет вскрыть такие инварианты знания, как факторы и условия социального развития. При этом под «фактором» понимается совокупность основных, базовых причин, являющихся источником возникновения, становления, развития и функционирования объекта. Для того чтобы фактор мог реализовать свой потенциал, необходимы соответствующие условия. Заметим, что под «условием» понимается то, от чего зависит нечто другое (обуславливаемое); существенный компонент комплекса объектов (вещей, их состояний, взаимодействий), из наличия которого с необходимостью следует существование данного явления. Весь этот комплекс в целом называют достаточными условиями. Именно условия превращают фактор (потенциал) в реально действующую силу.

Факторы и условия сами по себе не имеют определенного содержания, но появляются в связи с выбором конкретного объекта познания. В частности, системообразующий фактор экономического и социального развития, а именно социально-экономическая, духовная и политическая деятельность людей и их общественные отношения рассмотрены в контексте конкретных сложившихся условий.

Развитие территории как социально-экономической системы через осуществление на практике системного принципа направленности на развитие является главной ценностью и условием жизнеспособности нового качественного состояния экономической системы.

Наиболее значимым является разработанный инновационный подход для формирования новой теоретической основы инструментария пространственных изменений к осмыслению инновационных процессов для развития территории, основанный на анализе взаимодействия социальной действительности с полями другой природы, которые описываются по ходу изложения. Предполагается выход в более широкую предметную область, чем того требует привычная парадигма инновационного развития, и применение несколько иных методов и языковых конструкций.

Перспективы формирования инновационного пространства для развития территории определяются именно фундаментальными и прикладными результатами по освоению предметного поля инноваций. Замечаем, что это поле невозможно описать в рамках узкого арсенала понятий, привычных для инноватики. Здесь требуется иной подход, в частности решающее значение имеет специфика научно-технического и культурного развития в XXI в. Такой подход в методологическом плане должен поддерживаться установкой на синтез предметов, знаний, методов, языков.

Всесторонний анализ позволил обозначить, на наш взгляд, некоторые особенности формирования инновационного пространства для развития территории:

1. Темпоральность инноваций, т. е. необходимость учитывать разные темы протекания процессов во взаимодействующих системах.
2. Соотношение «социальное пространство – интеллектуальное пространство».
3. Механизмы формирования интеллектуального пространства. Переход к инновационному развитию лежит в реорганизации интеллектуального пространства.
4. Проблема коммуникаций.

Таким образом, решение обозначенной проблемы видится в проектной плоскости и должно заключаться в разработке когнитивных технологий проектирования новых, необходимых для модернизации смыслов. Структурирование интеллектуального пространства, как правило, переопределяет смысловые акценты при реализации известных моделей инновационного развития. В частности, становятся убедительными преимущества управления инновациями с позиций событийно-деятельного подхода в сравнении с процессным подходом как в отношении организации инновационного развития, так и относительно механизмов формирования инновационной инфраструктуры территории.

*Список литературы*

1. Корчагин П. В. Системная диагностика региональных проблем и ситуаций : монография. – Самара : Самарский гос. аэрокосм. ун-т, 2010. – 255 с.
2. Корчагин П. В. Разработка методологии экономического и социального развития территории : монография. – М. : Изд-во «Форум», 2011. – 240 с.
3. Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление : монография / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова, А. О. Блинов и др. ; под ред. проф. Л. И. Ерохиной. – М. : Изд-во «Форум», 2010. – 444 с.

---

**L. I. Erokhina\***

*\*Erokhina Lidia, Doctor of Economic sciences, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti*  
kaf\_eiu@tolgas.ru

**P. V. Korchagin\***

*\*Korchagin Pavel, PhD in Technical sciences, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti*  
kaf\_eokd@tolgas.ru

**ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT OF THE TERRITORY**

*Key words: economic and social development, problems of economic space, innovation space.*

*In the scientific tradition and vocabulary the term «economic and social development» has a stable positive sense. This term is used to denote progressive change in the characteristics of the object, as well as the move towards better conditions. Current stage of social development is characterized by a large number of accumulated economic, social and environmental issues, the sharp differences that are most evident in the regions. Resolution of these problems and the existing contradictions will allow further development of the territory, enhancement of social progress and a positive image of the territory, raising living standards. Taking proper measures will give the possibility of creating conditions for balanced innovative economic and social development of the territory.*

---

© Ерохина Л. И., Корчагин П. В., 2012

УДК 331.5

**А. Н. Кара\***

*\*Кара Анна Николаевна, доктор экономических наук, доцент*

*Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

*kaf\_eiu@tolgas.ru*

## ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К СИСТЕМАТИЗАЦИИ ФАКТОРОВ КАЧЕСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ

*Ключевые слова: рабочая сила, качество рабочей силы, факторы качества рабочей силы.*

*Проанализированы подходы различных ученых к систематизации факторов качества рабочей силы, которые непосредственно определяют состояние регионального рынка труда.*

В современной политической и экономической ситуации региональный рынок труда является динамично развивающейся системой, и на его состояние оказывает воздействие множество разнообразных факторов. Их комплекс воздействует на спрос и предложение на рынке труда и находится в процессе постоянного изменения и обновления. Одни факторы устаревают и пропадают, в то же время появляются новые факторы, вызванные изменениями развития общества и государства. На данный момент отсутствует четко выработанная классификация факторов, воздействующих на рынок труда, которая бы имела устойчивый характер и служила надежным методологическим инструментом исследования механизма рынка труда независимо от изменений в его содержании. В различных источниках факторы, влияющие на рынок труда, классифицируют по-разному.

Наиболее часто ученые-экономисты выделяют следующие факторы:

- 1) факторы, формирующие спрос, и факторы, формирующие предложение;
- 2) внутренние и внешние факторы;
- 3) экономические и неэкономические факторы.

Проанализируем точки зрения различных авторов на классификацию факторов формирования рынка труда.

1. В работах В. С. Буланова, Н. А. Волгина и Ю. Г. Одегова [2, 3] все факторы, влияющие на рынок труда, разделены на следующие категории:

- факторы, влияющие на спрос на рабочую силу, притяжение рабочей силы, ее вовлечение в сферу занятости;
- факторы, влияющие на высвобождение и предложение рабочей силы;
- факторы, имеющие двоякое воздействие, или разнонаправленное действие на спрос и предложение рабочей силы, ее высвобождение и притяжение.

Предложенная классификация носит условный характер, поскольку в действительности каждый фактор содержит в себе элементы различной направленности. Представленная классификация предоставляет возможности для продук-

тивного анализа факторов в их функциональной взаимосвязи, взаимодействии и логической субординации. Авторы предлагают рассматривать формирование спроса со стороны следующего механизма:

- индивидуальный спрос отдельно взятой фирмы;
- суммарный спрос индивидуальных фирм данной отрасли;
- суммарный спрос всего комплекса отраслей частного сектора экономики;
- государственный спрос в сфере материального производства;
- государственный спрос в отраслях социальной сферы и государственного управления.

Таким образом, совокупный спрос на рабочую силу или спрос в рамках национальной экономики в целом в количественном отношении представляет собой агрегированную величину, слагающуюся из суммы спроса в рамках частного сектора и суммы спроса в рамках государственного сектора экономики. То есть в рамках данного подхода рассматриваются те факторы, которые влияют на формирование спроса отдельно взятой фирмы.

Авторы выделяют глобальные, общие факторы, воздействующие на спрос независимо от уровня его предъявления и реализации. На первый план поставлена необходимость расширенного воспроизводства материальных благ и услуг, то есть экономический рост, постоянное увеличение объемов выпускаемой продукции. В данном случае происходит наращивание капитальных вложений и постоянное вовлечение в сферу занятости дополнительных работников, то есть расширение спроса на рабочую силу. Кроме того, в экономике происходит объективно обусловленный процесс межотраслевого перелива капитала из отраслей с более низкой нормой прибыли в отрасли с более высокой нормой. Этот процесс неизбежно приводит к перемещению (вслед за мигрирующим капиталом) спроса на труд и, соответственно, сжатию спроса в отраслях, из которых капитал эмигрирует, и расширению спроса в отраслях, куда капитал направляется.

К числу факторов, непосредственно определяющих объем, структуру и динамику спроса на рабочую силу на микроуровне, относятся:

- спрос на производимую фирмой продукцию;
- прибыльная реализация продукции;
- эффективность функционирования фирмы в конкурентной среде, измеряемая нормой и массой прибыли.

Чем выше спрос на продукцию предприятия и, следовательно, выше эффективность его функционирования, тем больше объем спроса на рабочую силу, предъявляемого данным предприятием на рынке труда, и наоборот, чем меньше спрос на продукцию предприятия и, следовательно, ниже эффективность его хозяйственной деятельности, тем меньше спрос на рабочую силу. Следовательно, спрос на труд является производным от спроса на продукцию предприятия, но, как правило, он отстает от роста спроса на продукцию.

К числу факторов, влияющих на спрос на макро- и микроуровнях, относят также группу факторов, которые являются ограничителями спроса на труд, заложенными в рыночных отношениях и в самих условиях производства. К ним относятся:

- научно-технический прогресс и обусловленное им движение производительности труда;
- внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция;
- цена на готовые товары, сырье и материалы.

По аналогии со спросом предложение рабочей силы формируется на микроуровне, однако явно тяготеет к общеэкономической и является макроэкономической категорией. По основным параметрам оно в полном объеме образуется на уровне совокупности отраслей или отрасли и направлено на полный комплекс предприятий, функционирующих в этих отраслях. Так, на рынке труда происходит своего рода метаморфоза при формировании рабочей силы: предложение рабочей силы на индивидуальном уровне принимает вид (по содержанию и форме) общепромышленного и общенационального совокупного предложения.

В. С. Буланов, Н. А. Волгин и Ю. Г. Одегов в качестве решающего фактора формирования совокупного предложения рабочей силы на рынке труда выделяют контингент полностью безработных, ведущих активный поиск работы. Основные характеристики данной группы и являются факторами, формирующими предложение на рынке труда.

Мощным фактором, оказывающим огромное влияние на формирование совокупного предложения рабочей силы, на занятость и безработицу, на экономическую и социальную жизнь общества в целом, является научно-технический прогресс. Внедрение новой техники и технологии ведет к значительному сокращению рабочей силы, высвобождению ее из сферы производства.

Конкуренция выступает не только как фактор расширенного спроса на продукцию предприятий, но одновременно как фактор расширенного спроса на рабочую силу, её высвобождения из сферы производства, а значит, увеличения предложения рабочей силы, роста безработицы. Кроме того, конкуренция выступает в роли мощного ограничителя роста заработной платы.

Также выделяют факторы институционального характера, такие как профсоюзы и государство, активно воздействующие как на предложение рабочей силы на рынке труда, так и на спрос. В совокупности факторов предложения и спроса на труд центральное место занимает цена труда – заработная плата. Это предполагает анализ заработной платы со стороны работодателей и принятие ими решения о найме определенного количества работников. Однако жесткой связи между движением заработной платы и предложением труда не существует, все зависит от приоритета целей, экономического поведения работника. В подобных ситуациях большое значение имеют эффект замещения и эффект дохода.

2. В трудах Г. Г. Руденко и Б. Ч. Муртозаева [8] рынок труда рассматривается как открытая система, которая формируется под воздействием внешней и внутренней среды бизнеса и может быть представлена в виде групп факторов и их взаимосвязей.

Формирование спроса на рынке труда рассматривается авторами на уровне отдельно взятых фирм. Под спросом понимается то количество наемных работников, в котором фирма экономически заинтересована и в состоянии нанять при существующих уровнях эффективности и оплаты труда. Спрос на труд является производным спросом, то есть зависит от объема товаров и услуг, который фирма реализует на рынке. Поэтому любое изменение в спросе на конечный продукт будет влиять на формирования спроса на труд. Спрос на труд подвержен на рынке значительным колебаниям, и на него влияют следующие факторы:

- рост производительности труда. Влияние этого фактора достаточно многообразно, не всегда рост производительности труда приведет к снижению спроса на труд. Внедрение более современных технологий обычно сопровождается внедрением в производственный процесс новых профессий, что может сформировать увеличение спроса на труд работников, обладающих этими профессиями. В целом же совокупный спрос на труд в такой ситуации, скорее всего, сократится;
- возможность замены одного ресурса другим. В отношении труда как фактора производства наиболее часто формируется ситуация замены ручного труда машинным, механизация и автоматизация производства. Это сопровождается сокращением численности персонала, следовательно, и сокращением спроса на труд, ростом

объема и стоимости оборудования, то есть ростом спроса на капитал. В экономической действительности гораздо чаще капитал заменяет труд, особенно тогда, когда цена рабочей силы высока. В том случае, когда капиталовложения обходятся фирме дороже, чем наем работников и рост расходов на персонал, обоснованно ожидать роста спроса на труд и снижения спроса на капитал;

- взаимная дополняемость ресурсов. Это явление возникает, когда технологический процесс предполагает жесткую зависимость между объемами различных видов ресурсов, применяемых в производстве. Часто такая зависимость формируется в соотношении «капитал-труд» и «земля-труд», то есть определенное количество средств производства конкретного типа приводится в действие заданным количеством работников. В ситуации взаимной дополняемости ресурсов спрос на труд будет зависеть не только от колебаний спроса на конечный продукт, но и от спроса на капитал и землю. Если фирма не может позволить себе расширение производства из-за высокой цены на капитал и землю, это влечет за собой снижение спроса на труд как взаимодополняющий по отношению к капиталу и земле ресурс.

Фирма в процессе производства использует различные виды ресурсов, поэтому отдельной проблемой является поиск оптимального соотношения ресурсов производства: земли, капитала, труда. В каждый конкретный момент времени в зависимости от конъюнктуры рынка товаров и услуг различное сочетание товаров и ресурсов может максимизировать прибыль фирмы. Стремление фирм к получению прибыли в конечном итоге определяет объем спроса на труд.

В свою очередь, предложение товара в широком смысле – количество трудоспособных граждан, которые формой проявления своей экономической активности избрали наемный труд. К основным факторам формирования масштабов и структуры предложения труда на рынке автор предлагает отнести:

- демографическое развитие общества, под влиянием которого формируется численность и половозрастная структура трудовых ресурсов, из состава которых впоследствии формируются контингенты экономически активного населения, в том числе и лиц наемного труда;

- миграционные процессы, динамика и направленность которых определяет объемы притока и оттока потенциальных работников как на национальный рынок страны, так и на региональные (локальные);

- тенденции развития профессионального образования и уровень его доступности для основной массы населения страны, прежде всего для молодежи, что определяет профессионально-квалификационную структуру предложения рабочей силы;

- распространенность в обществе нетрудовых ресурсов, что в совокупности с признанным в стране уровнем жизни существенно влияет на экономическую активность граждан;

- уровень оплаты труда, определенным образом дифференцированный по сферам занятости, отраслям национальной экономики, регионам страны, предприятиям и фирмам. Предложение рабочей силы обычно находится в прямо пропорциональной зависимости от ее цены, так как экономический интерес собственника рабочей силы побуждает повышать его эту цену.

Существует достаточно яркая взаимосвязь между налоговой политикой государства и предложением труда: увеличение облагаемых налогом доходов, происходящее в результате снижения уровня налогообложения, отражает потенциальное увеличение в предложении рабочей силы, так как увеличение налогового бремени приводит к снижению денежных доходов населения, что стимулирует граждан к поиску работы. С другой стороны, правительственные программы, включающие переводные платежи (социальные пенсии, пособия по безработице), как правило, отрицательно влияют на предложение рабочей силы. Для динамики предложения труда любые меры, смягчающие положение безработного (увеличение суммы выплат, увеличение периода выплат, расширение контингента лиц, получающих пособие), действуют однонаправленно, в сторону снижения.

3. А. А. Никифорова разделяет все факторы, формирующие рынок труда, на внешние и внутренние (рис. 1).

Внутренние факторы:

- достоверная и полная информация, существенно сокращающая время поиска подходящей работы для работника и время подбора сотрудника для имеющейся вакансии в конкретной компании;

- интенсивность поиска рабочего места, характеризующаяся количеством рассмотренных предложений во временном промежутке (час, день, неделя и т. д.);

- гибкость работника, которую можно расценить как требования работника к рабочему месту и условиям труда и требования к качеству рабочей силы со стороны работодателя;

- конкурентоспособность работника, которая рассматривается как совокупность признаков рабочего места, отвечающих настоящему уровню подготовки (качеству) рабочей силы (профессионализм, знание иностранных языков, высокий уровень квалификации, знание компьютерных технологий и т. д.). Существенные отличия в конкурентоспособности работников приводят к задержкам в выборе работы или к бесперспективности поисков.



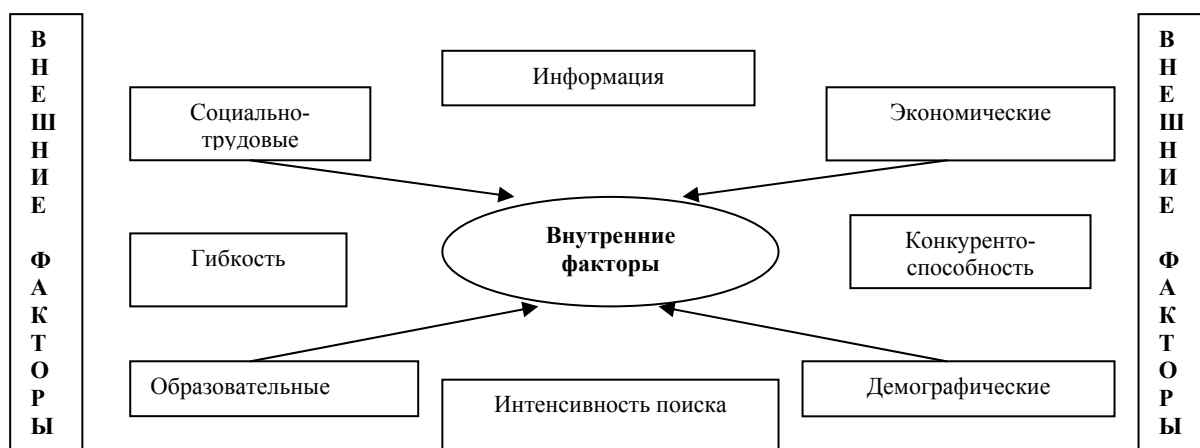


Рис. 1. Влияние внешних и внутренних факторов на рынок труда

Внешние факторы:

- демографические процессы в обществе: экономическая активность населения, его состав, интенсивность перемещений трудовых ресурсов (естественный и миграционный прирост);

- экономические факторы: структурная перестройка, инвестиционная политика, динамика ВВП. Циклические кризисы представляют собой катализаторы структурной перестройки и вызывают сокращение темпов развития производства на конкретном этапе, однако по завершении кризиса они становятся источниками экономического роста. Важную роль играет уровень качества рабочей силы и соответствие структуры совокупности рабочих мест совокупной структуре рабочей силы по квалификационным признакам, отраслям и профессиям.

4. В трудах О. Ю. Еремичевой [4] отмечается, что в современном обществе, где главенствующую и основополагающую роль играют рынок и рыночная экономика, практически не существует факторов, не воздействующих на рынок труда. Однако выявленные отличия в степени и направлении воздействия определенных факторов и специфики функционирования рынка труда в современных условиях вызывают необходимость определения факторов, нарушающих его равновесие.

Выделяются две группы факторов, формирующих рынок труда: экономические и неэкономические (рис. 2).

Экономические факторы в большей степени оказывают влияние на изменение ситуации в сфере рыночных отношений, так как рынок труда является составной частью экономики государства. Группа неэкономических факторов достаточно обширная, и среди их числа выделяют: социальные, институциональные, природно-климатические и экологические факторы, политические установки, демографические и миграционные процессы и др.

Экономические факторы оказывают влияние непосредственно на рынок труда, образуя его ок-

ружение и материализуя экономические и социально-трудо-вые отношения. Они разнообразны по степени воздействия и содержанию. Доминирующее влияние среди всех экономических факторов оказывают предложение и спрос рабочей силы, оплата труда и заработная плата, динамика в уровне производства, инвестиции, конкуренция и прочие.

Неэкономические факторы формируют так называемую «среду обитания» для рынка труда, и чем комфортнее эта среда, тем выше качество самого рынка. Причина этого в том, что рынок труда – один из рынков, которые чутко реагируют на любые изменения окружающей среды. Сказанное подтверждается тем, что взаимодействуют на рынке труда люди, а не неодушевленные предметы. Каждый участник данного рынка индивидуален, свободен и, преследуя свои цели и интересы при обращении на рынке, удовлетворяет как индивидуальные, так и общественные потребности при помощи своей трудовой деятельности.

Влияние со стороны социальных факторов определяется во многом тенденцией социализации отношений и нерыночным характером рынка труда. К институциональным факторам отношение неоднозначное, в литературных источниках встречаются различные точки зрения. С одной стороны, перемены в институциональной сфере раскрепощают занятость, давая выбор человеку: заниматься предпринимательством самостоятельно либо быть наемным работником. Эти изменения, с другой стороны, формируют недоверие и неуверенность в надежности государственных институтов в связи с низким уровнем выполнения ими функций защиты интересов трудящихся и правомочий частной собственности. Также рынок труда подвержен воздействию других общественных и природных групп факторов. Форс-мажорные обстоятельства (ураганы, пожары, цунами и прочие природные катаклизмы) вызывают непредвиденные массовые перемещения населения, что влияет на предложение и спрос на

рабочую силу на региональном и национальном рынках труда в разных профессионально-квалификационных группах наемного труда. К неэкономическим факторам, постоянно действующим

на рыночные отношения, относят демографическую и миграционную политику, экологические изменения.

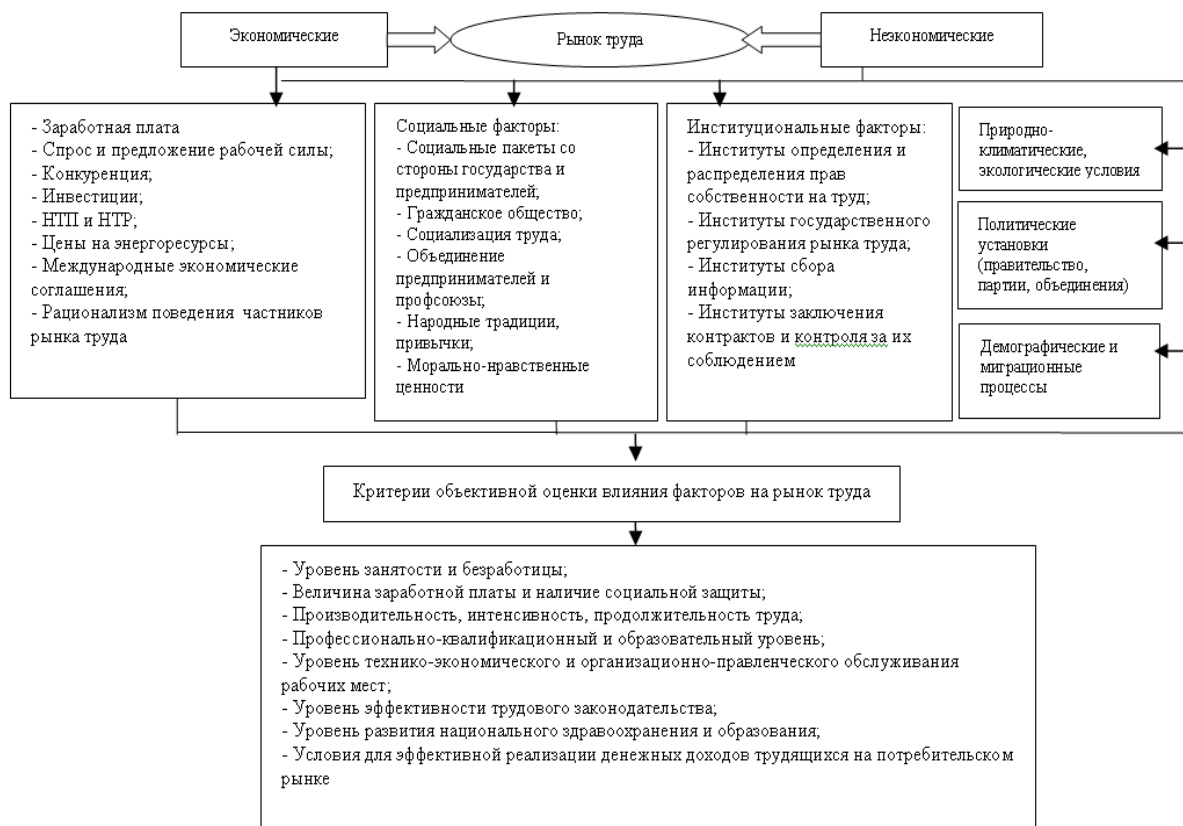


Рис. 2. Факторы, воздействующие на функционирование современного рынка труда

5. В. В. Томилов, Л. Н. Семеркова [10, 11] предлагают классифицировать все факторы, используемые при оценке рынка труда, на факторы, влияющие на спрос, и факторы, влияющие на предложение рабочей силы.

1. Факторы, влияющие на предложение рабочей силы:

1.1. Демографические факторы (динамика численности населения региона в трудоспособном возрасте, структура трудоспособного населения по полу, возрасту, уровню образования, естественные и миграционные процессы).

1.2. Факторы, определяющие высвобождение занятых из народного хозяйства (внедрение более современных технологий, рост технической оснащенности предприятий, сокращение объемов производства, структурная перестройка производства, текучесть кадров, изменения в условиях труда и оплаты, ликвидация или остановка предприятий и учреждений, снижение объема инвестиций, изменения в возможности организации предприятий с использованием совместительства и вторичной занятости, отрицательная морально-психологическая обстановка в коллективе, интенсификация труда).

1.3. Факторы, изменяющие численность незанятых граждан, которые желают трудиться (число молодых людей, получивших профессиональную и общеобразовательную подготовку, число уволенных в запас со службы в армии, число временно не работающих, численность лиц, покинувших места лишения свободы, численность лиц, не работающих длительное время).

1.4. Факторы, вызывающие изменения в численности безработных граждан (численность занятых, общий уровень безработицы, продолжительность безработицы, безработица среди молодежи, численность лиц, потерявших статус безработного).

1.5. Факторы, вызывающие изменения в предложении рабочей силы за счет структуры занятых в экономике (уровень оплаты труда, интенсивность труда, престиж профессии и привлекательность трудовой деятельности, численность лиц, работающих неполное рабочее время, профессионально-квалификационный уровень занятых, численность лиц, находящихся под угрозой высвобождения и безработицы, морально-психологический климат в трудовом коллективе).

2. Факторы, влияющие на спрос на рабочую силу:

2.1. Количество вакантных рабочих мест, в том числе труднозаполняемых (низкооплачиваемые, социально непрестижные, отдаленные от места жительства или низкоквалифицированные работы, а также связанные с неблагоприятными условиями труда и т. д.).

2.2. Выбытие занятых из производственной деятельности (естественная убыль занятого населения в трудоспособном возрасте, численность занятых, вышедших на пенсию, текучесть кадров).

2.3. Потребность в работниках на новые рабочие места и должности (организация новых рабочих мест на действующих предприятиях и на вновь созданных).

2.4. Факторы, оказывающие влияние на самозанятость населения в трудоспособном возрасте (законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность в различных сферах экономики, финансовая поддержка со стороны государства, высокая конкурентоспособность, пра-

вовая защита, поведенческая ориентация при определении предпочтений занятости в различных сферах экономики, усиление дифференциации доходов населения в обществе, моральная и материальная поддержка членов семьи и родственников, размер затрат на организацию нового рабочего места).

Таким образом, как свидетельствуют результаты исследования, ученые, занятые данной проблемой, отмечают, что действие факторов на рынок труда крайне неоднозначно. Некоторые факторы влияют как на изменение спроса, так и на изменение предложения. В настоящее время отсутствует обоснованное теоретическое единство при определении ключевых факторов формирования рынка труда, а также способов их оценки и влияния факторов на состояние рынка труда. Поэтому формирование факторов должно строиться на основе комплексного рассмотрения изучаемого явления с характерными для него связями.

#### Список литературы

1. Адамчук В. В. Экономика и социология труда : учебник для вузов / под ред. В. В. Адамчука, О. В. Ромашова, М. Е. Сорокиной. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 407 с.
2. Буланов В. С. Современные проблемы занятости и безработицы : учебник для вузов. – М. : Феникс, 2008. – 361 с.
3. Волгин Н. А. Экономика труда : учебник для вузов / под ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. – М. : Изд-во «Экзамен», 2008. – 736 с.
4. Еремичева О. Ю. Рынок труда : его роль и особенности функционирования в современной экономике России : автореф. дис. ... к.э.н. : 08.00.01 – Экономическая теория. – Самара : СГЭУ, 2008. – 23 с.
5. Кибанов А. Я. Управление трудовыми ресурсами : учебник для вузов / А. Я. Кибанов, Е. А. Митрофанова, И. А. Эсаулова ; под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 284 с.
6. Маркс К. Капитал : в 3 т. Т. 1. – М. : Изд-во полит. лит-ры, 1988. – 908 с.
7. Одегов Ю. Г. Экономика труда : учебник / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко, Л. С. Бабынина ; под общ. ред. Ю. Г. Одегова. – М. : Альфа-Пресс, 2007. – Т. 1. – 757 с.
8. Руденко Г. Г. Формирование рынков труда : учеб. пособие / Г. Г. Руденко, Б. Ч. Муртозаев ; под ред. Ю. Г. Одегова / Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. – М. : Экзамен, 2004. – 414 с.
9. Рынок труда : учебник для вузов по спец. «Экономика труда» / В. Н. Бобков и др. ; под общ. ред. В. С. Буланова, Н. А. Волгина / Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ. – Изд. 3-е, пер. и доп. – М. : Экзамен, 2007. – 479 с.
10. Семеркова Л. Н. Теория и методология маркетинга рабочей силы. – СПб. : Изд-во СПбУЭФ, 1998. – 149 с.
11. Томилов В. В. Маркетинг рабочей силы : учеб. пособие / В. В. Томилов, Л. Н. Семеркова. – СПб. : Изд-во СПГУЭиФ, 1997.
12. Трофимова И. Н. Качество рабочей силы и национальная конкурентоспособность (сопоставительный анализ) // Вопросы статистики. – 2009. – № 7. – С. 13-21.

*A. N. Kara\**

*\*Kara Anna, Doctor of Economic sciences, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf\_eiu@tolgas.ru*

#### STUDY OF THE BASIC APPROACHES TO SYSTEMATIZATION OF QUALITY FACTORS OF LABOR FORCE

*Key words: labor force, quality of labor force, quality factors of labor force.*

*The article analyzes various approaches to systematization of quality factors of labor force, which directly influence the state of the regional labor market.*

© Kara A. N., 2012

УДК 33:002

**О. Л. Кудрявенкова\***

*\*Кудрявенкова Ольга Львовна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_eokd@tolgas.ru*

## **СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕР ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ И ВНЕДРЕНИЯ НАУКОЕМКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕГИОНЕ**

*Ключевые слова: инновационная система региона, федеральные целевые программы инновационной направленности, принципы государственного управления инвестиционным процессом.*

*Рассмотрены основные направления государственных мер по стимулированию инновационной активности и внедрения наукоемких технологий в регионе, принципы эффективного государственного регулирования инвестиционного процесса в современных экономических условиях.*

В условиях экономического роста в России складываются особые институциональные условия, при которых правительство становится основным субъектом инвестиционного процесса. Ведущей функцией государственного аппарата становится формирование институциональной среды инвестиционного процесса. При этом формы и принципы участия государственного аппарата в осуществлении инвестиционного процесса на мезоуровне должны быть четко сформулированы с учетом особенностей конкретного этапа развития экономики страны.

Поддержка основных направлений научно-технологического развития в настоящее время осуществляется через многоканальную систему средств федеральных целевых программ, государственных бюджетных и внебюджетных фондов поддержки научно-технической деятельности, поддержку приоритетных инновационных проектов государственного значения. Организация реализации данных приоритетных проектов осуществляется на всех этапах инновационного цикла деятельности фондов, начиная с фундаментальных исследований (Российский фонд фундаментальных исследований) и заканчивая начальными стадиями (Российский фонд технологического развития Минпромнауки России, Фонд поддержки развития малых форм предприятий в научно-технической сфере) с проведением комплексной экспертизы проектов на конкурсной основе.

На разных стадиях научно-технической деятельности поддержку, начиная с фундаментальной науки, прикладных исследований и разработок, заканчивая выведением наукоемкой конкурентоспособной продукции на рынок, созданием высокотехнологичных быстро развивающихся предприятий, способных привлечь прямые, в том числе венчурные, инвестиции и крупные заемные средства, должны оказывать фонды совместно с бюджетами разных уровней.

Устранить имеющиеся недостатки в цепочке «наука – технология – производство – рынок» призвана система фондов, в том числе гарантий-

ные фонды и фонды венчурного инвестирования. В настоящее время существуют технологические заделы, которые используются в качестве основы комплексных инновационных проектов, хотя имеется значительное количество недостатков действующей системы отбора и финансирования научно-исследовательских разработок. Исходя из анализа опыта реализации федеральных целевых программ, можно сделать вывод, что необходимо совершенствовать практику их использования. В настоящее время очевидно, что необходимо консолидировать федеральные целевые программы научно-технической направленности, а также в большей степени ориентировать их на сохранение и развитие критических технологий.

При реализации федеральных целевых программ необходимо определить обоснованные границы объемов государственного и внебюджетного финансирования каждого проекта, а также сформулировать объективные требования и критерии отбора инновационных проектов, определяющих рыночную целесообразность программных мероприятий. Цель реализации механизма федеральных целевых программ – концентрация средств бюджетов разных уровней и средств внебюджетных источников на научных исследованиях и опытно-конструкторских разработках, освоении их результатов в промышленном производстве, научно-практических задачах в соответствии с национальными стратегическими приоритетными направлениями развития. Создание институциональной структуры реализации инновационных проектов и программ по принципу «технологических коридоров» (исследования и разработки – создание и коммерциализация технологий – модернизация промышленного производства – экспансия на рынке) повышает конкурентоспособность, качество продукции, работ, услуг, объем их реализации, показатели эффективности деятельности предприятий. Конкурентоспособность продукции, работ, услуг, производимых в соответствии с инновационными проектами и программами, ее повышение – это важней-

ший показатель эффективности затрат государственных средств.

Самарская область является территорией с высоким научным, образовательным и производственно-техническим потенциалом, располагающей благоприятными условиями для развития инновационного бизнеса, превращения инновационной деятельности в основной долгосрочный источник повышения конкурентоспособности промышленности и сферы услуг.

В основе инновационной системы Самарского региона находится совокупность организаций государственного и частного секторов экономики, ведущих исследования и разработки, производство и реализацию высокотехнологичной наукоемкой продукции, занятых управлением и финансированием инновационной деятельности.

Основу научно-инновационного потенциала Самарского региона составляют вузовская, академическая наука, научные подразделения промышленных предприятий. В регионе действуют более 50 организаций, выполняющих исследования и разработки. Исследования в области фундаментальных наук координирует Самарский научный центр Российской академии наук (СНЦ РАН), объединяющий 7 научно-исследовательских учреждений Российской академии наук: Самарский филиал Физического института имени П. Н. Лебедева РАН, Институт проблем управления сложными системами РАН и Институт систем обработки изображений, а также Институт экологии Волжского бассейна РАН. В Самарской области работают отделения ряда отраслевых академий – Поволжское отделение Российской инженерной академии, Поволжское отделение академии технологических наук, Поволжское отделение академии космонавтики, Поволжское отделение Академии проблем качества, Поволжское отделение академии социологических наук и других.

Большая часть инновационных предприятий области сосредоточена в машиностроении, а две следующие по инновационной активности отрасли – это пищевая и электроэнергетика. Особенностью научного сектора области является ее ориентация на потребности отраслей промышленной специализации. Так, 84% внутренних затрат на исследования и разработки предприятий приходится на автомобильную промышленность и конструкторские организации. В целом ряд показателей (объем отгруженной инновационной продукции, стоимость затрат на инновации) имеет более высокий уровень по сравнению с регионами РФ. Уровень инновационной активности промышленных предприятий Самарской области составляет 16-18% и стабильно превышает среднероссийский показатель в течение ряда лет в 1,5-2 раза.

Современное государство не только управляет формированием и расходованием инвестици-

онных средств, движением инвестиционных потоков, но и выполняет функции регулирования взаимоотношений участников институциональной среды инвестиционного процесса, способствует решению задач социально-экономического развития.

Оказывая влияние на инвестиционный процесс, федеральные и региональные органы власти используют законодательные, правовые, организационно-экономические институты, инструменты, механизмы. В практической сфере применяются различные инструменты государственного управления инвестициями в инновационный процесс. Например, такие, как разработка инновационной и инвестиционной политики, формирование и совершенствование законов и иных нормативных правовых актов, предоставление налоговых льгот, усиленный контроль за целевым использованием государственных инвестиционных средств.

Концепция эффективного государственного регулирования развития инновационного процесса на уровне региона заключается в формировании «ядра развития» региона, ориентированного на зоны экономического роста и концентрацию ресурсов развития региона (рис. 1).

Внедрение в промышленное производство передовых технологий и инноваций невозможно без привлечения финансовых средств из всех возможных источников, без создания условий для долгосрочного и среднесрочного кредитования коммерческих, муниципальных и государственных организаций. Структура финансирования представлена на рис. 2.

Наибольший удельный вес в структуре финансирования занимают средства областного бюджета, кредитные ресурсы. Следовательно, реализуемость программных мероприятий во многом будет определяться состоянием регионального бюджета и приоритетами его распределения.

Добиться эффективного государственного управления инвестициями в инновационный процесс можно, следуя ряду принципов (рис. 3):

1. Формирование целостного инвестопроводящего механизма.

Создание данного механизма необходимо с целью привлечения потенциальных инвесторов, а также для эффективной реализации инвестиционных проектов.

2. Опережающее развитие инфраструктуры инвестиционного процесса. В первую очередь необходимо создать единую институциональную инвестопроводящую сеть. В ее состав должны входить фондовый рынок, лизинговые компании, страховые организации, кредитно-финансовые учреждения, научно-исследовательские институты и многие другие, способные влиять на инвестиционный процесс.

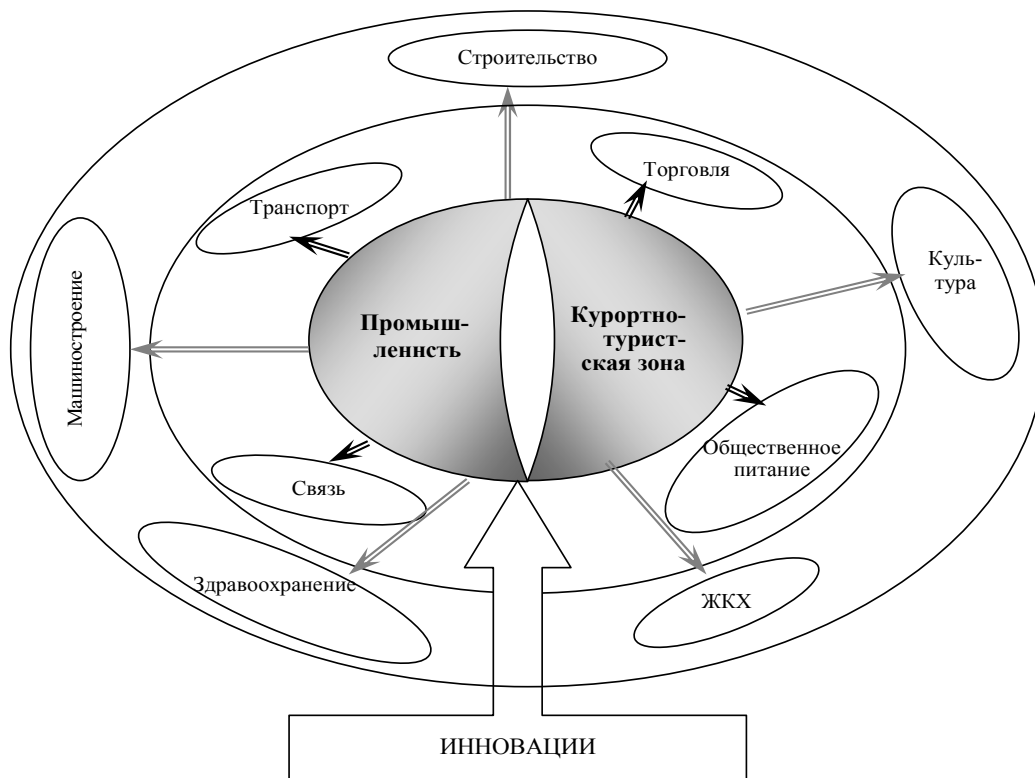


Рис. 1. «Ядро инновационного развития» Самарской области

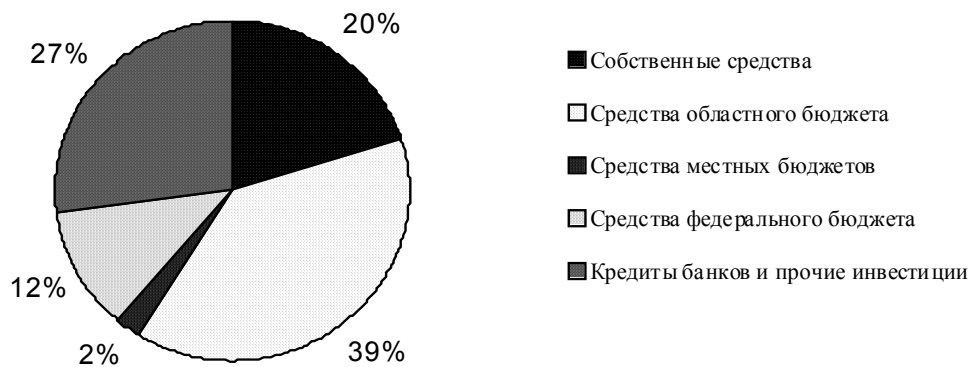


Рис. 2. Общая структура финансирования рынка инноваций Самарского региона

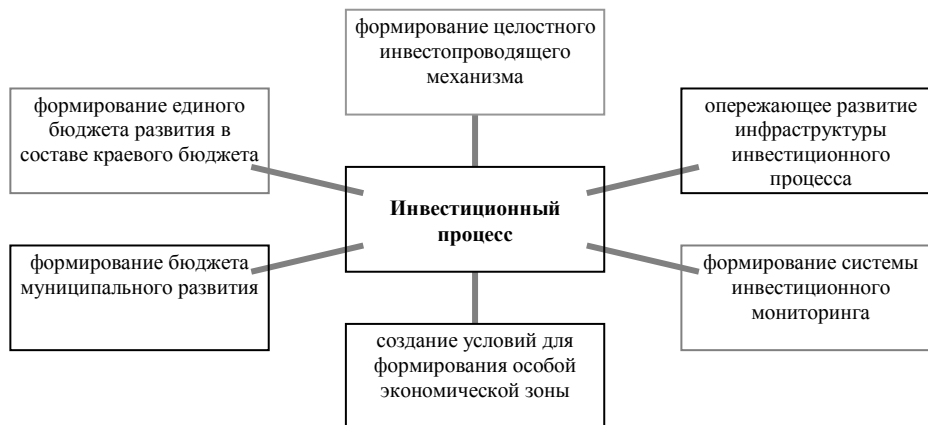


Рис. 3. Основные принципы эффективного государственного регулирования инвестиционного процесса

3. Формирование системы инвестиционного мониторинга. Для развития инвестиционного процесса необходима постоянно обновляющаяся информация о перспективных инвестиционных проектах и об инвесторах. Следовательно, цель создания системы инвестиционного мониторинга – непрерывное наблюдение за фактическим состоянием дел в инвестиционной, инновационной сферах, а также анализ изменений.

4. Формирование единого бюджета развития в составе регионального бюджета. Первоочередная задача – создание единой финансово-информационной базы. Бюджет развития должен использоваться для инвестирования и гарантийного обеспечения инновационных проектов в соответствии с действующим региональным законодательством. Средства бюджета развития должны использоваться только на конкурсной основе на условиях срочности, платности, возвратности.

5. Формирование бюджетов муниципального развития. Необходимо увеличить количество инвестируемых денежных средств в инновации из бюджетов муниципальных образований региона. Образование фонда муниципального развития в составе бюджета развития призвано в первую очередь выровнять уровни социально-экономической обеспеченности муниципальных образований.

Для наиболее полного использования бюджетных ресурсов важным моментом в формировании расходов фонда должна быть открытая конкуренция инвестиционных проектов, претендующих на финансирование из регионального бюджета, а в основе находиться открытый конкурс по установленным требованиям и утвержденным критериям, способствующий значительному росту качества финансируемых инвестиционных проектов.

6. Создание условий для формирования особой экономической зоны.

Создание особых экономических зон должно обеспечить дополнительное привлечение дополнительных отечественных и иностранных инвестиций в промышленность; стимулирование развития регионов, содействие в решении проблем выравнивания уровня их экономического развития; развитие высокотехнологичных отраслей промышленности и сферы услуг, содействие переводу российской экономики на инновационный путь развития; создание новых высококвалифицированных рабочих мест.

Соблюдение вышеуказанных принципов позволит развивать рынок инноваций Самарского региона.

#### *Список литературы*

1. Маршан П. Метрополисы и экономическое развитие России // Вопросы экономики. – 2010. – № 1. – С. 4.
2. Мешалкин В. П., Белых Н. Ю. Региональный промышленный комплекс как объект стратегического управления // Российское предпринимательство. – 2009. – № 7. – С. 160-165.
3. Механизмы привлечения инвестиций в национальную инновационную систему России. – М. : ИЭ РАН, 2009.
4. Ресурсы инноваций: организационный, финансовый, административный : учеб. пособие для вузов / под ред. И. П. Николаевой. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – С. 12.
5. Krugman P. Making sense of the competitiveness debate // Oxford review of Economic policy. – 1996. – No. 12. – P. 17-25.
6. Begg I. Cities and competitiveness // Urban Studies. – 1999. – Vol. 36. – P. 795-809.
7. Budd L. Territorial Competition and Globalization: Scylla and Charybdis of European Cities // Urban Studies. – 1998. – Vol. 35. – P. 663-685.

***O. L. Kudryavenkova\****

*\*Kudryavenkova Olga, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf\_eokd@tolgas.ru*

#### **SYSTEM OF GOVERNMENT MEASURES FOR STIMULATION OF INNOVATIONS AND INTRODUCTION OF HIGH TECHNOLOGIES IN THE REGION**

*Key words: innovative system of the region, federal programs of innovative directions, principles of state regulation of investment.*

*The article studies the main directions of government measures aimed at stimulation of innovations and introduction of high technologies in the region. The work features the principles of effective state regulation of investment in the current economic conditions.*

© Кудрявенкова О. Л., 2012

УДК 332.1

**О. В. Маркова\****\*Маркова Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

markovaolga@yandex.ru

## УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТЬЮ БИЗНЕСА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПОДХОДА

*Ключевые слова: инновационная активность, региональная инновационная система, управление, интеграция, межорганизационные сети, частно-государственное партнерство.*

*Рассматриваются проблемы и перспективы управления инновационной активностью бизнеса Самарской области. Необходимым условием определяется осуществление интеграции между субъектами инновационного развития в форме межорганизационных сетей и государственно-частного партнерства.*

Инновационно активное предприятие в России существенно отличается от западного, т. к. западное предприятие давно работает в условиях высококонкурентного рынка, насыщенного качественной продукцией. Россия же заметно отстает от стандартов качества международного рынка. Значительная часть новой продукции является новой лишь на российском рынке и не является конкурентоспособной, а ее доведение до мировых стандартов требует таких затрат и усилий, которые многие предприятия позволить себе не могут. В этой связи остро встает вопрос об осуществлении так называемых открытых инноваций, т. е. вовлечение сторонних и передача во внешнюю среду собственных наработок.

Фактором, способным активизировать инновационную активность предприятий, является международная конкуренция на внутреннем рынке. В условиях открытости внутреннего рынка экономика отдельной страны становится открытой системой, что существенно изменяет характер

конкуренции на всех сегментах рынка. Поэтому вступление России в ВТО должно, на наш взгляд, стимулировать развитие инновационной активности отечественной промышленности.

Доктор экономических наук О. Н. Мельников под инновационной активностью понимает созидательную деятельность (творческую энергию) производителей товара или услуги, выраженную в достижении диктуемых спросом приращений новизны технико-технологических, экономических, организационных, управленческих, социальных, психологических и других показателей предлагаемых рынку процессов, товаров или услуг, производимых специалистами в конкурентоспособное время [3, с. 102].

Инновационную активность региона можно оценить по доле предприятий, осуществляющих инновации в общей массе экономических субъектов, что наглядно представлено в табл. 1 и на рис. 1. (<http://www.samarastat.ru/digital/nauka/osnpokaz>)

Таблица 1

**Инновационная активность организаций (единиц) по Самарской области**

Показатели	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всего организаций, осуществляющих инновации	80	86	76	79	73	89	103	91	85	85
Удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе обследованных организаций, %	17,9	18,7	16	18	15,1	17,7	17,8	13,8	12,3	12,1



**Рис. 1. Динамика изменения инновационной активности Самарской области**



В этой связи необходимо отметить, что за десятилетнее развитие с начала 21 века число созданных передовых технологий в Самарской области значительно снизилось. И если в 2000 году эта цифра составила 67 созданных передовых технологий, то к концу 2010 г. – всего 19, что оз-

начает снижение творческой активности на 72%. При этом число используемых передовых технологий за этот же период выросло с 2879 до 6189, или более чем в 2 раза. Из всего этого можно сделать вывод, что заимствование передовых технологий стало более интенсивным (табл. 2, рис. 2).

Таблица 2

**Число созданных и используемых передовых производственных технологий (единиц) по Самарской области**

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Число организаций, создавших передовые технологии	9	11	8	8	11	9	8	11	13	11	8
Число созданных передовых технологий	67	57	49	32	51	33	27	27	25	22	19
Число используемых передовых технологий	2879	3808	3738	3957	4383	4727	4502	4988	5296	5648	6189



**Рис. 2.** Динамика количества созданных и используемых передовых технологий по Самарской области

При этом, как видно из рис. 3 и табл. 3, возраст подавляющей массы используемых технологий превышает 10 лет и более в основном в

производственной сфере, что обуславливает отставание отечественной промышленности, в том числе и автомобилестроения, на десятки лет.

Таблица 3

**Использование передовых производственных технологий в 2010 г. (единиц) по Самарской обл.**

Направления использования	Используемые технологии по периодам начала внедрения					Число изобретений в используемых технологиях всего по годам внедрения
	до 1 года	от 1 до 3 лет	от 4 до 5 лет	от 6 до 9 лет	10 и более лет	
Передовые производственные технологии – всего	259	1482	1027	1252	2169	376
Проектирование и инжиниринг	76	253	148	199	149	16
производство, обработка и сборка	87	307	468	433	1218	339
Автоматизированные погрузочно-разгрузочные операции; транспортировка материалов и деталей	0	6	16	19	31	0
Аппаратура автоматизированного наблюдения (контроля)	4	64	63	31	27	9
Связь и управление	69	800	299	524	717	3
Производственные информационные системы	15	39	25	36	25	0
Интегрированное управление и контроль	8	13	8	10	2	9
Итого	259	1482	1027	1252	2169	376

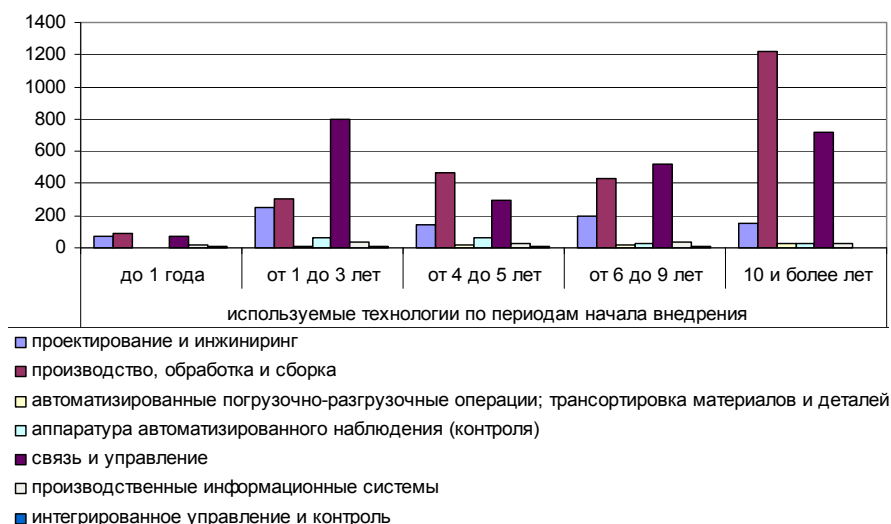


Рис. 3. Возрастная структура используемых передовых производственных технологий по Самарской области в 2010 г.

Немаловажно отметить, что отставание отмечено и в сфере связи и управления, которое, в свою очередь, затрудняет коммуникацию между инновационными субъектами и тормозит инновационную активность.

Парадоксально, но многие так называемые зарубежные изобретения являются просто-напросто «доведенными до ума» российскими разработками, не получившими своего практического воплощения на родине. В этом случае покупать в России их приходится за валюту со значительной добавочной стоимостью.

В настоящее время проблему коммерциализации инноваций в стране и регионах пробуют решить с помощью создания специальных институтов инфраструктуры, например внедренческих центров. Так, в Самарской области разработана и принята Стратегия социально-экономического развития до 2020 года. В документе определена миссия региона, согласно которой Самарская область – «локомотив роста», опорный центр России на южном и восточном направлениях. В регионе с целью повышения качества жизни населения реализуется стратегия инновационного развития в машиностроении, химии, транспортно-логистическом комплексе.

Самарская область – один из регионов России, в котором есть почти все условия, чтобы стать первым субъектом федерации, создающим региональную инновационную систему как инструмент опережающего движения к постиндустриальному обществу, хотя эти условия нуждаются в активизации с помощью мер региональной политики.

Инновационный путь развития региона включает в себя развитие сектора услуг и малого бизнеса, создание более эффективной системы управления, модернизацию образования и распространение нового знания, повышение качества жизни населения, модернизацию стандартов потреби-

тельского поведения, развитие современных социальных сетей, информационной и коммуникационной среды.

Главным направлением стратегии, реализуемой правительством Самарской области в промышленной сфере, должно стать развитие высокотехнологичных кластеров на базе традиционных и новых отраслей специализации, формирование инновационного профиля экономики области.

В настоящее время в регионе создан целый ряд элементов инфраструктурной поддержки инновационного предпринимательства – Средне-волжский региональный инновационный научный центр, Государственный венчурный фонд поддержки малого предпринимательства в научно-технической сфере, Самарский научно-инновационный центр «Перспектива», технопарк IT-технологий «Жигулевская долина», а также ряд бизнес-центров. Функционирует сеть вузовских специализированных мини-технопарков, которая предполагает активную подготовку кадров для инновационной деятельности. На отрасли специализации промышленности в областях – автомобилестроение, авиастроение, химия – приходится значительная доля инновационной продукции, отгруженной промышленными организациями Самарской области, в том числе и за пределы Российской Федерации.

Мировой опыт подтверждает, что современное высокотехнологичное производство может базироваться только на процессах интеграции научных, инновационных и производственных организаций различных типов [1, с. 17]. Исходя из этого для дальнейшего развития и укрепления научно-технического потенциала Самарской области необходимо создание интегрированной инновационной системы в форме межорганизационной сети.

По мере перехода общества к экономике знаний роль межорганизационных сетей с широ-

ким использованием информационных технологий значительно повышается. Они помогут разработать стратегию фирмы, исследуя информацию о ее возможностях и угрозах на основе тенденций развития политических и правовых, экономических, социально-демографических и технологических факторов конкурентной среды, а также сильных и слабых сторонах предприятия. В отличие от кластерного подхода, ориентированного на доминирование одного члена такого объединения над другими, а также на территориальную ограниченность управления, сетевая структура инновационного управления не будет иметь географических ограничений, а зависимость организаций будет взаимной. В инновационной экономике эффективное выполнение новых функций осуществляется в рамках сетевых структур и горизонтальных отношений без дорогостоящей организационной надстройки. Сетевые организации предполагают широкое использование горизонтальных связей в управлении. Осуществляемые в таких организациях крупномасштабные инновационные проекты требуют объединения усилий многих квалифицированных работников различных профилей при сохранении производственно-хозяйственной самостоятельности их базовых организаций.

Механизм такого сетевого управления основан на динамическом типе сети, когда центральная фирма обладает главной компетенцией, т. е. знанием того, что хочет потребитель или что ему необходимо. Цель создания ЦИУ вытекает из его названия, а его задачами будут: прогнозирование рыночной ситуации; изучение и внедрение отечественного и зарубежного передового опыта управления человеческим капиталом с целью опережающей его адаптации к ускорению научно-технического прогресса и другим изменениям внешней среды; повышение культуры управления и качества продукции и услуг; непрерывное профессиональное развитие персонала и повышение качества его трудовой жизни и творческой

активности; расширение экономических, технических и социальных связей предприятий бизнеса региона и другие.

Стратегические преимущества при создании и функционировании ЦИУ заключаются в возможности уделять внимание каждому направлению развития человеческого капитала в регионе, обеспечивать реализацию принципа взаимозависимости и взаимоограничения между конкурирующими точками зрения власти и бизнес-сообщества, развивать способность к стратегической адаптации на межфункциональной основе, позволяет принимать решение на основе принципа «Лучше для всех», обеспечивает кооперацию, нахождение консенсуса в разрешении конфликтов и координацию однонаправленных действий.

Новые процессы и явления, вызванные формированием рыночных отношений, требуют адекватных подходов к организации взаимосвязей между органами местного самоуправления и хозяйствующими субъектами, последних между собой и с элементами обслуживающей и обеспечивающей инфраструктуры. В качестве одного из новых подходов к развитию инновационной активности бизнеса на территории нашей области можно предложить государственно-частное партнерство – взаимовыгодное сотрудничество Самарской области с частным партнером для выполнения работ по строительству, реконструкции, техническому перевооружению, модернизации, реставрации, эксплуатации объектов производственной и социальной инфраструктуры, производства товаров, оказания услуг.

Взаимодействие органов государственной власти Самарской области с участниками инновационной инфраструктуры предполагается осуществлять через ЦИУ, в функции которой входит определение перспективных проектов для разработки, организация конкурсов на получение бюджетного и внебюджетного финансирования. Основные условия эффективного управления инновационной активностью региона отражены на рис. 4.

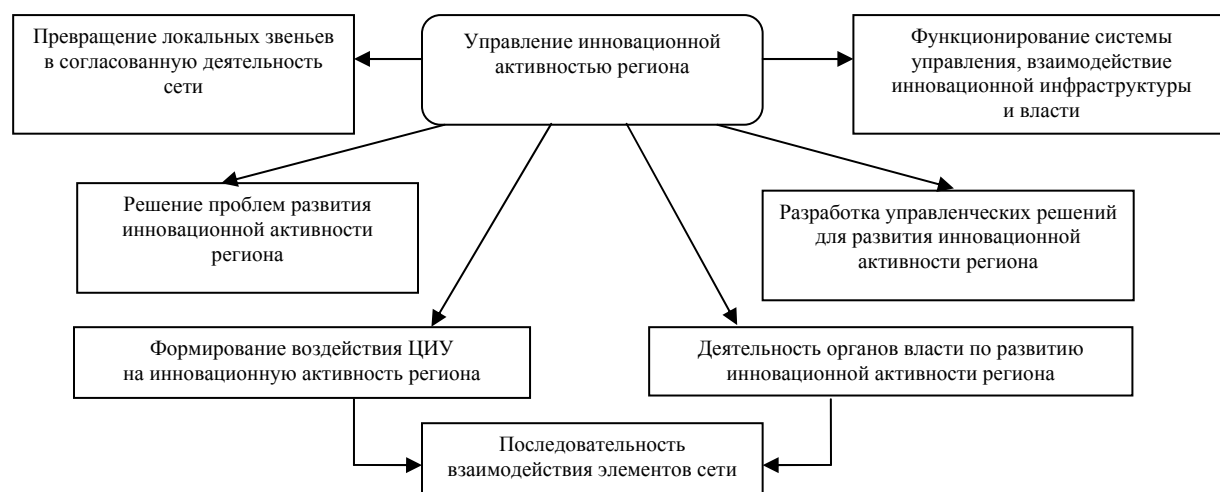


Рис. 4. Условия эффективного управления инновационной активностью региона

Как показывает рисунок, основные условия по эффективному управлению инновационной активностью региона связаны с согласованным взаимодействием субъектов инновационной деятельности, соответствующей инфраструктуры и местной власти на уровне региона и города. Поэтому в данном случае создание сетевой интеграционной структуры является необходимым для экономического развития Самарской области на основе инновационной активности хозяйствующих субъектов.

Таким образом, главное, что необходимо сейчас сделать для развития инновационной активности региона и обеспечения конкурентоспособности на мировом рынке, – это интегрировать разрозненные усилия различных субъектов, заинтересованных в экономическом развитии территории, при этом сделать это на основе горизонтальных связей в управлении, т. е. создания межорганизационных сетей и частно-государственного партнерства.

*Список литературы*

1. Лебедева Н. Н. Инновационная активность предприятий как условие их конкурентоспособности // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). – 2010. – № 4. – Т. 2. – С. 15-21.
  2. Маркова О. В. Управление формированием региональной инновационной системы в современных российских условиях // Наука – промышленности и сервису : сб. ст. VII международ. науч.-практ. конф. (15-16 ноября 2012 г.) / Поволжский гос. ун-т сервиса. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012.
  3. Мельников О. Н., Шувалов В. Н. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Креативная экономика. – 2005. – № 9 (69). – С. 100-104.
- 

***O. V. Markova\****

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

**MANAGEMENT OF INNOVATIVE BUSINESS ACTIVITY IN SAMARA REGION BASED ON INTEGRATION APPROACH**

*Key words: innovation activity, regional innovation system, management, integration, inter-organizational networks, public-private partnerships.*

*The article studies the problems and prospects of managing innovative activities of business in Samara region. The author proves that the necessary condition of effective management is the integration between the actors of innovation development in the form of inter-organizational networks and public-private partnerships.*

---

© Маркова О. В., 2012

УДК 338.48(075.8)

**Н. В. Погорелова\***

*\*Погорелова Наталья Викторовна, старший преподаватель  
Волгодонский институт экономики, управления и права  
(филиал Южного федерального университета), г. Волгодонск  
pogorelovanatali@mail.ru*

## ТУРИСТСКИЙ РЕГИОН: ПОНЯТИЕ, ГРАНИЦЫ, ПРИЗНАКИ

*Ключевые слова: туристский регион, границы, признаки, конкурентоспособность.*

*Имея достаточно хорошую теоретико-методологическую разработанность понятийно-терминологического аппарата туристики, существует определенный круг понятий и терминов, недостаточно проработанных в отечественной и зарубежной науке. В данной статье рассматриваются теоретические подходы к определению понятия «туристский регион»; территориальный, ресурсный, инфраструктурный и управленческий признаки туристского региона; подходы к определению границ туристского региона; условия, обеспечивающие его конкурентоспособность и позволяющие рассматривать туристский регион как конкурентоспособную единицу.*

В настоящее время в туристике активно дискутируется понятие «туристское пространство», а также вопросы его структурирования. Туристское пространство – наиболее общее понятие, включающее как понятие туристского региона, так и туристских объектов [10, с. 121]. Его можно рассматривать с географической и экономической точек зрения. Согласно экономической, туристское пространство – экономическое пространство, характеризующееся множеством объектов и субъектов деятельности, специализирующихся на туризме и рекреации.

Туристское пространство с точки зрения туристики охватывает три основных элемента: территорию формирования спроса потребителей туристско-рекреационных услуг; территорию предложения услуг («туристская дестинация», «туристский регион», «туристская местность») и связующую территорию между ними. Таким образом, туристский регион – часть туристского пространства, его слагаемый элемент. Следовательно, туристское пространство в расширенном понимании – совокупность регионов, в которых формируется спрос на туристские продукты, удовлетворяется спрос, выполняется роль связующего звена между ними.

В отечественной практике туристского членения территории применяется пятиступенчатая система таксономических единиц: зона, область (край, республика, округ), регион, местность, микрорайон. *Туристские зоны* выделяются в зависимости от плотности сосредоточения предприятий длительного отдыха и освоенных туристских и рекреационных ресурсов, преобладания или сочетания ведущих функций рекреационных предприятий: лечебной, оздоровительной, туристской, экскурсионной. Под *туристским регионом* понимается целостная территория, отличающаяся благоприятным для туризма и рекреации сочетанием природных условий, имеющая туристско-рекреационные объекты и специали-

зацию. В пределах регионов выделяют *туристско-рекреационные местности*, характеризующиеся общими чертами географического положения, однородными природными ресурсами и более узкой возможностью для специализации туристско-рекреационных учреждений. Они могут служить необходимой базой, на основе которой формируется курорт, зона отдыха и туризма. Под *туристско-рекреационным микрорайоном* понимается совокупность туристско-рекреационных учреждений и различных сопутствующих отраслей, расположенных на компактной территории и связанных между собой системой инженерного и бытового обеспечения с централизацией и кооперированием обслуживающих подразделений.

В ряде работ используется понятие «туристско-рекреационный район», представляющий собой территорию, сформированную туристским и рекреационным спросом, обладающую туристско-рекреационными ресурсами, условиями, необходимой степенью развития туристской и рекреационной инфраструктуры и отличающуюся от других районов специализацией на определенных видах туризма и рекреации.

В административно-хозяйственной практике туристские и рекреационные регионы обычно называют территориальными (региональными) туристско-рекреационными комплексами (ТТРК) исходя из того, что туризм и рекреация основаны на интегрированном использовании экономического потенциала многих обслуживающих предприятий и сопутствующих отраслей общественного производства, таких как торговля, транспорт, здравоохранение, культура, образование (предприятия торговли и общественного питания, бытовые, культурные и спортивные учреждения, экскурсионные объекты, дорожно-транспортная сеть, сувенирное производство и др.).

Следует отметить, что существует большое количество авторских позиций по вопросам определения и состава выделяемых туристских ре-

гионов. Значительный вклад в развитие учения о туристских регионах внесли видные отечественные исследователи, среди которых отметим труды А. Ю. Александровой, Д. В. Николаенко, А. В. Даринского, Ю. Д. Дмитриевского, Н. С. Мироненко, А. М. Сазыкина, А. А. Романова, И. В. Зорина, Т. А. Ирисовой, А. С. Кускова, В. Н. Лексина, Н. С. Мартышенко, А. С. Маршаловой, В. В. Мищенко, Т. А. Николаевой, Д. В. Николаенко, А. С. Новоселова и др.

Есть несколько подходов к определению туристского региона, связанных с ответом на следующие вопросы: как определить территорию, которую выбрал турист для путешествия, и какой размер территории воспринимается различными группами потребителей как цель путешествия. Многообразие подходов к определению понятия «туристский регион» представим в табл. 1.

Таблица 1

**Подходы к определению понятия «туристский регион»**

Автор	Определение
А. Ю. Александрова	Туристский регион определяется как территория, однородная по характеру рекреационного и туристского использования, следовательно, она должна отличаться комплексом признаков: структура рекреационных функций в зависимости от преобладающего использования рекреационных ресурсов; степень рекреационной освоенности территории (развитый, средне- и слаборазвитый регион); уровень открытости региона; перспективность освоения [1, с. 114].
О. Т. Лойко	Туристский регион – это территория, располагающая объектами туристического интереса и предлагающая определенный набор услуг, необходимых для удовлетворения потребностей туристов [11, с. 6-7].
Н. С. Мироненко, И. Т. Твердохлебов	Туристский регион – это территориальная совокупность экономически взаимосвязанных туристских предприятий, специализирующихся на обслуживании туристов, позволяющая наилучшим образом удовлетворить их потребности, используя существующие природные и культурно-исторические комплексы территории и ее экономические условия [12, с. 94].
И. В. Зорин, В. А. Квартальнов	Туристский регион, где предлагается комплекс услуг, не всегда имеет четко выраженные границы. Это может быть и часть региона, и туристский центр, где имеется вся необходимая материальная база для организации отдыха и размещения туристов. Такая территория может охватывать какую-либо область, страну и даже группу стран, которые турист выбирает как цель своего путешествия [5, с. 133].
Всемирная туристская организация	Туристский регион – это территория, которая располагает большей частью специализированных сооружений и услуг, необходимых для организации отдыха, учебного процесса или оздоровления, какими-либо достопримечательностями и приспособленными к ним туристскими сооружениями и услугами, которые выбирает турист или группа туристов и которые продаются производителем услуг [8, с. 416].
Н. И. Кабушкин	Под туристским регионом понимается территория, имеющая четко очерченные границы, располагающая объектами туристского интереса и предлагающая набор услуг, удовлетворяющих потребности туристов [6, с. 67].
А. С. Кусков	Туристский регион – это территория, обладающая определенными признаками аттрактивности и обеспеченная туристской инфраструктурой и системой организации туризма [10, с. 122].
Л. В. Ковынева	Туристский регион – отдельная территориальная единица, находящаяся в единстве с природой и обладающая определенными физико-географическими, этническо-историческими, эколого-экономическими, политико-административными и правовыми свойствами, обеспечивающими ее функционирование. Туристский регион – внутринациональная категория, которая может соответствовать административно-территориальному делению, занимать часть административно-территориального деления или представлять собой территорию, расположенную в пределах нескольких административно-территориальных единиц [9, с. 11].
Е. И. Богданов, О. Н. Кострюкова и др.	Под туристским регионом понимается отдельная территориальная единица, основанная на общности природных, культурных и историко-архитектурных ресурсов, объединенная общей туристской инфраструктурой и воспринимаемая в виде целостного объекта. Наиболее распространено планирование в рамках административных границ регионов, однако региональное планирование развития туризма должно основываться на логических областях развития туризма вне зависимости от административных границ [13, с. 23].
О. В. Соколов	Туристский регион – это определенная территория, на которой осуществляется предоставление туристских услуг. Этот регион интересен для туриста: обладает особыми природно-климатическими, культурно-историческими характеристиками, располагает лечебными, развлекательными или какими-либо другими комплексами [2].
Ю. Д. Дмитриевский	Увязывая распространенные трактовки туристской территории, Ю. Д. Дмитриевский предложил понятие «потенциально туристский район», который, имея определенные ресурсы, становится действительно туристским районом только после создания необходимой инфраструктуры. Он определяет туристский район как «территорию, обладающую определенными признаками аттрактивности и обеспеченную туристской инфраструктурой и системой организации туризма» [4, с. 75].

Таким образом, туристский регион как категория туристского менеджмента может быть рассмотрен:

- как географическое пространство, имеющее определенные границы, – страна, область, район, город, село;

- как совокупность географических территорий, обладающих общностью спроса, определенной привлекательностью для туристов, – несколько стран, областей и т. п.

При этом в зависимости от проявляемого туристского интереса к пользованию туристскими услугами выделяются туристские регионы широкой и узкой специализации. Если посещение определенного региона является для туриста средством достижения цели, то этот туристский регион можно считать регионом широкой специализации. Туристские регионы широкой специализации важны для делового туризма. Нахождение человека в туристском месте широкой специализации оказывается чаще всего случайным, так как причиной путешествия является не само место. Туристскими местами широкого профиля являются образовательные центры, промышленные и административные комплексы, а также транспортные системы. Если же посещение региона, желание исследовать данные места становится для туриста самоцелью, то такой туристский регион считается регионом узкой специализации. Сюда входят зоны с различными туристскими достопримечательностями, что в конечном итоге и привлекает туристов в данный регион.

Туристские регионы имеют следующие характерные черты.

Во-первых, туристский регион – социальное по своему характеру и конечному продукту образование. Его продукция – рекреационные и туристские услуги, обеспечивающие расширенное воспроизводство физических и духовных сил населения, отдых, развлечения, а потребители подобного рода услуг – туристы и местное население.

Во-вторых, для туристских регионов характерен четырехъединный процесс общественного воспроизводства: производство, обмен, распределение и потребление. В туристских регионах между производством и потреблением, как правило, нет временного разрыва. Это относится к главной продукции – рекреационным и туристским услугам, которые не могут накапливаться впрок.

В-третьих, для размещения рекреационных и туристских регионов, выполняющих функции длительного (ежегодного) отдыха, характерна ярко выраженная ориентация на ресурсы. Туристские регионы государственного и международного значения возникают на базе уникальных сочетаний туристско-рекреационных ресурсов, распространённых ограниченно.

В-четвертых, многим туристским регионам свойственна сезонность функционирования, обу-

словленная как природной ритмикой, так и рядом аспектов организации общественной жизни.

На развитие туристских регионов существенное влияние оказывают многие факторы, например: уровень экономического развития территории; транспортная доступность территории в пределах социально-культурной системы; наличие достаточного количества трудовых ресурсов; существующая система расселения.

По мнению А. С. Кускова [10, с. 117], при выделении туристских регионов следует руководствоваться тремя фундаментальными положениями.

Во-первых, туристский регион должен быть целостным в административно-территориальном отношении. По возможности следует стремиться к совпадению административных границ с границами туристского региона. Это облегчает статистический учет и сопоставление регионов между собой. Существование в рамках одного туристского региона двух не связанных между собой территорий полностью исключается.

Во-вторых, туристские регионы должны иметь определенную специализацию на конкретных видах туристской деятельности. Она может быть как ярко выраженной, что приводит к формированию специализированных монопрофильных регионов, так и рассеянной, что приводит к формированию многопрофильных регионов. Тем не менее в любом случае регион должен иметь одно-два приоритетных направления туризма.

В-третьих, в рамках туристского региона функции организующих ядер района должны выполнять туристские центры, так как они служат основой для планирования туристских маршрутов и формирования иерархических структур более высокого уровня.

По мнению А. Ю. Александровой и В. А. Квартального, наиболее унифицированные *требования, предъявляемые к туристскому региону*, а также непосредственным образом влияющие на развитие сферы туризма, следующие:

- природно-климатическая привлекательность;
- качественный стандарт средств размещения туристов, организация питания и всей сферы услуг, соответствие мировым стандартам имеющейся в регионе туристской инфраструктуры, которая является единицей конкуренции въездного туризма, наличие экскурсионных и культурно-развлекательных программ;
- политическая стабильность в регионе и гарантия личной безопасности;
- международная известность и престиж места (имидж территории);
- наличие необходимых для принятия туристов услуг надлежащего качества (доставка (транспорт) до региона и обратно, соответствующая туристская инфраструктура, обеспечение условий проживания (средства размещения) и питания (предприятия общественного питания));

- наличие культурно-исторических ресурсов, достопримечательностей и объектов туристского показа (географическая территория должна быть интересна для посещения, ее особенности должны удовлетворять или способствовать удовлетворению потребностей туриста);

- оперативная транспортная и информационная доступность, наличие информационных систем и свободного доступа к ним (системы компьютерного резервирования и бронирования и др.).

Однако к вышеперечисленным характеристикам туристского региона следует, на наш взгляд, добавить еще и такую важную составляющую, как система управления туристским регионом, то есть такую региональную организацию туризма, при которой руководство региона сможет поддерживать и контролировать процесс развития регионального туризма.

Е. А. Джанджугазова выделяет три типа туристских регионов с точки зрения степени освоенности территорий:

1) территории с наиболее ценными и разнообразными туристскими ресурсами, широко используемыми для организации отдыха в период массовых отпусков;

2) территории с разнообразными ресурсами для каникулярного, отпускного и праздничного отдыха;

3) территории с ограниченными ресурсами, на основе которых туризм и рекреация могут развиваться в зависимости от имеющихся потребностей в организации мест отдыха, в том числе по инициативе местных властей с целью ускорения социально-экономического развития регионов [3, с. 178].

Туристские регионы отличаются следующими признаками:

- временем возникновения, историческими особенностями формирования;

- природными, историко-культурными, социально-экономическими и населенческими предпосылками формирования;

- уровнем развития туристской инфраструктуры;

- туристской специализацией.

К числу *регионообразующих факторов* относятся:

- основные особенности географического положения с точки зрения туризма (положение по отношению к туристским рынкам и принимающим регионам, к нестабильным в политическом плане районам и «горячим точкам», взаимоотношения с сопредельными странами, а также с теми государствами, по территории которых проходят используемые основной массой туристов коммуникации);

- уровень комфортности климатических условий, богатство и разнообразие рекреационных ресурсов, возможность и удобство их использования;

- насыщенность территории природными и культурно-историческими достопримечательностями, степень их привлекательности, взаимосочетание и положение по отношению к основным зонам и центрам туризма;

- уровень необходимых затрат во времени для прибытия в дестинацию и возвращения домой, общий уровень затрат финансовых средств туристами для совершения путешествия;

- уровень развития туристской инфраструктуры, сервиса и квалификация обслуживающего персонала;

- уровень безопасности туристов с точки зрения криминогенной и экологической ситуации;

- уровень общеэкономического развития, обеспеченность трудовыми ресурсами, материальными средствами и финансовыми возможностями для создания и дальнейшего развития индустрии туризма и гостеприимства;

- территория с точки зрения ее места на туристском рынке, т. е. объем туристских потоков и предпосылки для формирования таких потоков в будущем, емкость территории для приема туристов;

- основные особенности туризма в данном регионе (ритмы сезонности, продолжительность, преобладающие виды туризма, основные цели посещения и т. д.);

- отношение властей и местных туристских органов к проблемам туризма;

- экономическая роль туризма для данного региона (размер поступлений в бюджет от туризма, расходы на развитие туристской инфраструктуры, место туризма среди других отраслей экономики и взаимосвязь с ними, влияние туризма на занятость местного населения, общий экономический эффект от туризма);

- перспективы развития туризма в данном регионе.

Значение всех этих факторов в формировании туристских регионов различно. Действие их проявляется в самых разнообразных комбинациях.

Следует отметить, что сами по себе туристские достопримечательности и соответствующая туристская инфраструктура еще не являются основанием для рассмотрения региона в качестве туристского. Региональный туризм как сложный комплекс взаимосвязанных и взаимозависимых элементов нуждается в системе управления, которая не только обеспечит производство туристских услуг и поддержание в надлежащем состоянии туристской инфраструктуры, но и позволит решать задачи развития и совершенствования туризма в регионе в долгосрочной перспективе. Подобная система, созданная на базе местной туристской администрации или на базе независимого объединения существующих в регионе организаций туристского профиля, позволит дать оценку туристскому потенциалу региона и может выявить возможности развития туризма и



направления действий по превращению региона в современный центр туризма и гостеприимства. Четко организованная система управления туризмом позволит объединить все характеристики региона в единое целое, предоставить туристам наиболее качественные и доступные туристские услуги, разработать наиболее оптимальную программу развития регионального туризма.

Из определения, данного Всемирной туристской организацией, следует вывод о том, что туристский регион, для того чтобы считаться самостоятельным, должен иметь все необходимые сооружения для пребывания в нем туристов. То есть туристский регион определяется как место, располагающее туристскими аттракционами, сооружениями и услугами, выбираемыми туристом или группой туристов и которые продаются производителем услуг. Таким образом, туристский регион – это цель путешествия и туристский продукт, состоящий из комплекса услуг, это единица конкуренции въездного туризма.

В дальнейшем под определением «туристский регион» будем понимать следующее: это географическая территория (место, регион), которую турист выбирает с целью путешествия. Такая территория содержит все сооружения, необходимые для пребывания, размещения, питания и организации досуга туристов. Таким образом, туристский регион представляет собой единый туристский продукт и конкурентоспособную единицу и должен управляться как стратегически важный коммерческий объект.

Современный менеджмент должен учитывать все факторы, связанные с определением «туристский регион», так как этот регион представляется для него соответствующей конкурентной единицей. По этой причине при определении продукта туристского региона следует использовать ориентированное на потребителя мышление. Производственный аппарат всего региона производит только тот комплекс услуг, который имеет спрос у потребителя, и этот комплекс услуг состоит из отдельных элементов и процессов. Потребитель не ориентируется на предприятия при пользовании различными элементами услуг, а относит услугу и ее качество к региону как к единому целому. В соответствии с этим регионы через все

элементы комплекса услуг должны стремиться к перспективному развитию.

Качество региона как производителя туристских услуг должно измеряться по тому, насколько хорошо этот регион может приспособить свои услуги под потребности заказчиков. Способность получить от рынка достаточное накопление ценностей можно обозначить как конкурентоспособность региона. Стратегическая цель всего региона как конкурентной единицы – обеспечение конкурентоспособности на длительный период. Взаимодействие отраслей (гостиниц, предприятий общественного питания, транспортных предприятий, торговли), их рынков, населения и окружающего мира оказывает влияние на конкурентоспособность региона. Рынки предъявляют высокие требования к продукции и тем самым стимулируют работу отраслей, и наоборот: конкурентоспособные отрасли заинтересованы в сохранении и увеличении количества требовательных клиентов на местах. Отрасли, получающие от туризма хорошую прибыль, формируют определенное позитивное мнение у местного населения. Население, позитивно относящееся к туризму в своей местности, – гарантия гостеприимства, что облегчает реализацию инновационных туристских проектов.

Все вышеизложенное позволяет представить туристский регион как своего рода систему, набор связанных между собой элементов, где все его составляющие тесно взаимосвязаны.

Таким образом, при определении термина «туристский регион» необходимо учитывать территориальный, ресурсный, инфраструктурный и управленческий признаки. Следовательно, туристский регион может и должен рассматриваться как четко определенная территория с конкретными географическими границами, обладающая неким набором туристских ресурсов, а также соответствующей туристской инфраструктурой и системой управления туризмом. Последняя позволяет осуществлять комплексное управление туризмом в регионе, рационально использовать имеющийся туристский потенциал и прогнозировать дальнейшие направления развития туристского региона.

#### *Список литературы*

1. Александрова А. Ю. Международный туризм. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 470 с.
2. География рекреационных районов URL: <http://sokolov33.ru/index.php/osnovy-turizma/32-geografiya-rekreacionnykh-rajonov> (дата обращения: 13.10.2012).
3. Джанджугазова Е. А. Маркетинг в индустрии гостеприимства. – М. : Изд. центр «Академия», 2005. – 224 с.
4. Дмитревский Ю. Д. Туристские районы мира. – Смоленск : СГУ, 2000. – 224 с.
5. Зорин И. В., Квартальнов В. А. Туризм и отраслевые системы. – М., 2006. – 298 с.
6. Кабушкин Н. И. Менеджмент туризма : учеб. пособие. – Мн. : БГЭУ, 1999. - 644 с.
7. Квартальнов В. А. Туризм : учебник для вузов. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 336 с.
8. Квартальнов В. А., Романов А. А. Международный туризм: политика развития. – М. : РМАТ, 2004. – 416 с.

9. Ковынева Л. В. Региональный туризм : монография. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2005. – 111 с.
  10. Кусков А. С. Основы туризма : учебник / А. С. Кусков, Ю. А. Джаладян. – М. : КноРус, 2008. – 400 с.
  11. Лойко О. Т. Туризм и гостиничное хозяйство : учеб. пособие. – Томск : Изд-во ТПУ, 2005. – 152 с.
  12. Мироненко Н. С., Твердохлебов И. Т. Рекреационная география. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981. – 207 с.
  13. Планирование на предприятии туризма : учеб. пособие для вузов / Е. И. Богданов, О. Н. Кострюкова, В. П. Орловская, П. М. Фенин ; под ред. Е. И. Богданова. – СПб. : Изд. дом «Бизнес-пресса», 2003. – 288 с.
- 

***N. V. Pogorelova\****

*\*Pogorelova Natalya, Senior Lecturer of Volgodosk Institute of Economics, Management and Law (branch of the Southern Federal University), Volgodosk pogorelovanatali@mail.ru*

### **TOURISTIC REGION: CONCEPT, BORDERS AND FEATURES**

*Key words: touristic region, borders, features, competitiveness.*

*Tourism as an object of studies has good theoretical and methodological basis of conceptual and terminological background. Still there remained a certain range of concepts and terms, not described well enough in domestic and foreign science. This article considers theoretical approaches to the definition of "touristic region"; territorial, resource, infrastructure and management features of touristic region; approaches to determining the boundaries of touristic area and conditions which will ensure its competitiveness and allow considering the touristic region as a competitive unit.*

---

© Погорелова Н. В., 2012

**Региональная сфера услуг:  
экономика, организация и управление**

УДК 338.465.2

**Е. М. Баканкова\****\*Баканкова Елена Михайловна, аспирант**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

bakankova\_elena@mail.ru

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПОДХОДОВ  
К УПРАВЛЕНИЮ ИМИДЖЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ***Ключевые слова: научные и практические подходы к управлению имиджем предприятия; сфера услуг.*

*В условиях рыночной экономики для предприятий, в том и числе и для предприятий сферы услуг, одним из ведущих инструментов достижения целей и развития деятельности, укрепления конкурентных позиций на рынке, а также достижения высоких показателей устойчивости и продолжительности успешности является имидж предприятия. Управление имиджем предприятия сферы услуг формирует векторное направление совершенствования, влияющее на результативность эффективности деятельности. Проведенное автором исследование позволило детализировать научные и практические подходы к управлению имиджем предприятия сферы услуг.*

В настоящее время развитие процессов глобализации и интернационализации экономики страны проявляется в свободной мобильности материальных и нематериальных ресурсов. При этом в значительной степени актуализируется внимание не на контролируемых финансовых и материальных ресурсах, а на интеллектуально-информационных факторах неосязаемого характера, одним из элементов которых является имидж предприятия сферы услуг (сферы сервиса).

Сфера услуг является одним из перспективных и социально значимым сектором развития рыночных отношений, источником национально-го роста, повышения качества и уровня жизни населения. В этой связи управление предприятием сферы услуг диктует новые правила, требования: применение быстро адаптируемых к происходящим изменениям инновационных методов, инструментов и подходов.

Подход – исходная позиция, определяющая направление управления относительно установления и достижения поставленных целей. Вариативный выбор подхода зависит как от целей управления, так и от наличия имеющейся информации об объекте управления.

Специфика управления предприятием сферы услуг, его системообразующих компонентов предполагает необходимость использования вместе с традиционными подходами также и адаптированных, учитывающих своеобразность деятельности по оказанию услуг, особых, сервисных подходов. Данные подходы носят междисциплинарный характер и комбинируют элементы, которые являются предметом внимания общего, стратегического, операционного менеджмента, управления персоналом, маркетинга, экономики, социологии и т. п.

В свою очередь, сервисные подходы, к сожалению, находятся за пределами внимания ученых, практиков, они мало исследованы и апробированы. Что объясняется тем, что на протяжении долгого времени при административно-плановой экономической системе сфера услуг была не такой значимой для общества, как промышленный сектор. Переход к рыночному типу экономики обусловил изменения в управлении, но тем не менее большинство руководствуются традиционными подходами к управлению.

В последнее время в мировой практике управления предприятием сферы услуг произошли изменения, причина которых – жесткая конкурентная борьба за ограниченные ресурсы, в связи с чем у субъектов рыночной экономики возрастает необходимость обеспечения инвестиционной привлекательности. При этом материальные ценности все реже являются феноменальными и не гарантируют получения доходов в будущем периоде. Однако имеющиеся у предприятия уникальные неосязаемые активы в первую очередь влияют на оценку стоимости такового и позволяют укрепить конкурентные позиции на рынке сферы услуг [4].

Имидж предприятия относится к уникальным неосязаемым активам и представляет его лицо, образ, иллюзорную форму сознания группы общественности. Главная ценность имиджа заключается в следующих постулатах: узнавание предприятия потребителями оказываемых им услуг и впоследствии – формирование позитивных эмоций. Предприятие сферы услуг, основные инвестиции которого направлены на имидж, обладает наибольшими конкурентными преимуществами, что позволяет захватить определенный сегмент рынка и продавать услуги по более

выгодной цене, способствуя увеличению объема продаж и росту доходности предприятия.

Управление имиджем предприятия сферы услуг – новое направление в современном менеджменте, является важнейшим составляющим стратегического планирования. На современном этапе развития рост внимания к данной тематике обусловлен следующими фактами:

- жесткая конкуренция, вызванная отсутствием у потребителей желаний и способностей в исследовании особенностей/тонкостей товаров и услуг, представленных разнообразными предложениями;

- интегрированные маркетинговые коммуникации более эффективно применяются в сравнении с традиционными методами продвижения;

- рост общих расходов на PR (паблик рилейшнз – связь с общественностью) выше по отношению к рекламе и стимулированию продаж, что подтверждается показателями мирового масштаба [5].

Управление имиджем предприятия сферы услуг предполагает системный, целостный и сбалансированный подходы к внешней и внутренней среде. В свою очередь, внутренние изменения носят первоочередной характер: благоприятный климат на предприятии, высокий уровень организационной культуры оказывают влияние на процесс коммуникации с внешними контрагентами. Функция взаимодействия с потребителями при-

обретает особое значение, где важная роль отводится сотрудникам, которые выстраивают контакт с клиентами в момент оказания и потребления услуг. Соответственно, высокое качество обслуживания покупателей, дружелюбность со стороны персонала влияют на взаимоотношения с потребителями, способствующие созданию общественного мнения о предприятии, которое отражается на имидже и в результате – прибыльности последнего [3].

На основании выше представленного, следует сказать: управление имиджем предприятия сферы услуг является одной из основных задач единой системы управления. Фундаментальные и системные знания маркетинга и менеджмента, позволяют выделить научные и практические подходы управления имиджем:

- Процессный
- Системный
- Ситуационный
- Инновационный
- Программно-целевой
- Проектно-плановый
- Целеориентированный
- Ценностно-ориентированный.

Конкретизация данных подходов – основные черты, содержательная характеристика относительно управления имиджем предприятия, достоинства каждого из подходов – представлена в табл. 1.

Таблица 1

*Научные и практические подходы к управлению имиджем предприятия сферы услуг*

Название подхода	Основные черты подхода	Содержание применительно к управлению имиджем предприятия сферы услуг	Достоинства
1. Процессный подход	Различные виды деятельности предприятия трактуются как процесс	Комплексное краткосрочное действие по реализации изменений структуры имиджа предприятия	Определение и управление ключевым процессом при формировании и управлении имиджем
2. Системный подход	Предприятие рассматривается как совокупность взаимосвязанных элементов	Система взаимосвязанных элементов, необходимых и достаточных для формирования и управления имиджем	Объединение и структурирование необходимых элементов, участвующих при формировании и управлении имиджем
3. Ситуационный подход	Изменчивость внутренних элементов предприятия приводит к ситуациям, характеризующимся высокой степенью неопределенности	Высокая степень неопределенности предполагает выработку сценария, отражающего существенные изменения при формировании и управлении имиджем	Снижает риски при формировании и управлении имиджем предприятия, позволяет применять стандартный сценарий ситуационного развития
4. Инновационный подход	Направленность деятельности предприятия заключается в создании и внедрении нововведений как товаров/услуг, так и в управлении деятельности	Формирование и управление имиджем предприятия предполагает внесение и создание нововведений в управленческом, процессном и продуктовом фокусе	Инновационные направления персонала при формировании и управлении имиджем
5. Проектно-плановый подход	Желаемое состояние предприятия на долгосрочную перспективу – проект, формируемый целями предприятия	Концепция формирования и управления имиджем предприятия представляет собой проект, включающий систему взаимосвязанных подпроектов, которые направлены на изменения в отдельных функциональных областях	Структуризация проектов, упрощающих и ускоряющих формирование и управление имиджем предприятия; внимание концентрируется на конкретном направлении

Продолжение табл. 1

Название подхода	Основные черты подхода	Содержание применительно к управлению имиджем предприятия сферы услуг	Достоинства
6. Программно-целевой подход	Ориентация на общие цели развития предприятия, предполагающая разработку мероприятий, которые позволят разрешить текущие проблемы в соответствии с имеющимися возможностями	Программа формирования и управления имиджем предприятия формируется на основе комплексной системы целей	Важное значение придается конечному результату; ориентация на достижение планируемых мероприятий
7. Целеориентированный подход	Сопоставление первоначально сформулированных целей и достигнутых в процессе деятельности предприятия	Взаимодействие элементов системы управления имиджем предполагает достижение общих целей предприятия, основанное на суммарном эффекте достижения целей на различных уровнях управления (от нижестоящих к вышестоящим)	Результаты сопоставляются с целями деятельности предприятия
8. Ценностно-ориентированный подход	Последовательное управление, которое зависит от целей и ценностей предприятия	Основу управления имиджем составляют ценности, закладываемые при формировании имиджа предприятия	Случайные ассоциации потребителей по отношению к предприятию сопоставляются с запрограммированными ассоциациями

Необходимо отметить, что одного подхода при формировании и управлении имиджем предприятия будет недостаточно, каждый обладает уникальными достоинствами, присущими только одному подходу. Следовательно, важно создавать такую концепцию, которая будет обладать важнейшими чертами каждого из перечисленных выше подходов к управлению. Таким образом, взаимосвязанная реализация научных и практических подходов будет наиболее эффективной при формировании и управлении имиджем предприятия сферы услуг.

Имидж предприятия, охватывающий такие функции и виды деятельности, как оказание услуг в соответствии с требованиями рынка, высокое качество оказываемых услуг; оснащенность технологичным оборудованием, материально-технической базой; подбор высококвалифициро-

ванных кадров; создание культуры качества на предприятии в целом, формируют общую концепцию управления имиджем, к которому стремится предприятие сферы услуг.

Искусство управления современным предприятием сферы услуг относится к одной из самых сложных интеллектуальных сфер человеческой деятельности. Изучая сложившуюся практику управления, можно заметить, что большинство предприятий сосредоточили основное внимание на таких его направлениях, как финансовый менеджмент, реклама (продвижение своих товаров и услуг) и обеспечение безопасности. Однако современное управление предприятием в условиях динамичной и непредсказуемой внешней среды обуславливает необходимость актуализации уникальных нематериальных активов, таких как имидж предприятия сферы услуг.

#### Список литературы

1. Аппанова Ю. Э. Генезис концептуальных подходов к пониманию категории «управление» на предприятиях сферы услуг // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы : сб. ст. II международ. науч.-практ. конф. / Поволжский гос. ун-т сервиса. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2011. – 400 с.
2. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Направления развития сферы услуг Самарской области в условиях инновационной экономики // Школа университетской науки: парадигма развития. – № 3 (7). – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012.
3. Мандрова Н. Методы оценки деловой репутации на российском рынке // Деловая репутация, успешная карьера, личный бренд. – [www.e-consulting.ru](http://www.e-consulting.ru)
4. Мельников В. И., Дадонов В. А., Ветрова О. Б., Меньшиков В. В. Новые инструменты управления: бренд-менеджмент // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 3.
5. Степанова Т. Ю. Возможности событийного маркетинга в управлении имиджем организации // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 3 (35).

***E. M. Bakankova\****

*\*Bakankova Elena, graduate student of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
bakankova\_elena@mail.ru*

**COMPARATIVE ANALYSIS OF PRACTICE-ORIENTED APPROACHES TO IMAGE MANAGEMENT OF SERVICE COMPANIES**

*Key words: scientific and practical approaches to image management of the company, service sphere.*

*In conditions of market economy, company's image becomes one of the most important tools for achieving the goals, development, strengthening the competitive position in the market, and reaching high levels of stability and success for all companies, including those of service sphere. Image management of service companies generates a vector direction of improvement, influencing the performance efficiency. The author has carried out a research in order to specify scientific and practical approaches to image management of service companies.*

---

© Баканкова Е. М., 2012

УДК 338.462

**Е. Н. Гутюк\***

\*Гутюк Елена Назировна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_eokd@tolgas.ru

## МЕСТО ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ

*Ключевые слова: интеллектуальные услуги, интегрированные маркетинговые коммуникации, классификация интегрированных маркетинговых коммуникаций, рынок рекламы.*

*Представлен анализ изменений, которые происходят на рынке интеллектуальных услуг. Выявлены тенденции снижения удельного веса чистых рекламных услуг и возрастания роли интегрированных маркетинговых коммуникаций.*

В сегменте маркетинговых услуг, которые, по исследованиям ряда авторов, относятся к интеллектуальным, значительное время особую роль играли рекламные услуги. При этом к основным негативным тенденциям рекламной деятельности в настоящее время можно отнести: снижение эффективности рекламы; сокращение количества прямых отзывать на рекламное обращение; сокращение ожидаемого числа клиентов после проведения рекламной кампании; снижение или недостаточный уровень осведомленности о количестве услуг и их качестве; негарантированность

эффекта [2]. Поэтому в связи с усложнением процесса воздействия на потребителя возрастает роль интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Исследуя процессы изменения объема рекламного рынка, можно сделать вывод о том, что в период с 2001-го по 2007 г. прирост был положительным, особенно высокими темпами развивались такие сегменты рынка рекламы, как телевидение и наружная реклама, в 2008–2009 гг. произошло снижение темпов роста практически по каждому виду рекламы, за исключением сегмента Интернет-рекламы (табл. 1).

Таблица 1

**Объем рекламного рынка России в 2000–2011 гг., без НДС [5, 6]**

млрд руб.

Сегменты	Годы											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Телевидение	6,6	12,4	24	31,8	41,5	55,8	72,8	95,9	117,7	96,4	110,8	131
Цепные темпы роста		187,88	193,55	132,50	130,50	134,46	130,47	131,73	122,73	81,90	114,94	118,23
Радио	1,4	2,5	3,8	5	6,3	8	10,2	13,6	13,1	9,2	10,3	11,8
Цепные темпы роста		178,57	152,00	131,58	126,00	126,98	127,50	133,33	96,32	70,23	111,96	114,56
Пресса	10,9	14,9	19,8	24	29,3	36,7	44,9	55,9	63,8	35,6	38	40,4
Цепные темпы роста		136,70	132,89	121,21	122,08	125,26	122,34	124,50	114,13	55,80	106,74	106,32
Наружная реклама	3,8	6,4	10	13	16,8	25,2	31,5	39,7	45	25,2	29,7	34,3
Цепные темпы роста		168,42	156,25	130,00	129,23	150,00	125,00	126,03	113,35	56,00	117,86	115,49
Интернет	0	0,2	0,3	0,6	1,4	2,5	5,4	10,8	14,9	17,8	26,8	41,8
Цепные темпы роста			150,00	200,00	233,33	178,57	216,00	200,00	137,96	119,46	150,56	155,97
ИТОГО по рынку	22,7	36,5	58,2	74,7	95,9	129,2	166,2	217,9	257,2	186,4	218,6	263,4
Цепные темпы роста		160,79	159,45	128,35	128,38	134,72	128,64	131,11	118,04	72,47	117,27	120,49

Анализ данных, представленных в табл. 1, позволяет выделить изменение структуры рынка рекламных услуг в период с 2000-го по 2011 г. Удельный вес телевизионной рекламы вырос с 29,07% в 2000 году до 51,72% в 2009 году и затем снизился до 49,73% в 2011 г., произошло значительное сокращение доли рекламы в прессе – с 48,02% в 2000 году до 15,34% в 2011 году. Рынок наружной рекламы и радиорекламы сократился, соответственно, с 16,74 и 6,17% в 2000 году до 13,02 и 4,48% в 2011 году. При этом существенно возросла доля рынка Интернет-рекламы – с 0,55% в 2000 году до 15,87% в 2011 году (рис. 1).

В результате падения эффективности прямого рекламного воздействия на потребителей возникает необходимость использования более сложных коммуникаций, которые в литературе и на практике получили название BTL-коммуникаций.

Под системой маркетинговых коммуникаций понимается совокупность субъектов, средств, каналов, прямых и обратных связей в процессе взаимодействия организации с внешней средой, направленного на достижение маркетинговых целей.

Процесс коммуникации включает в себя ряд взаимообусловленных элементов и представлен Ф. Котлером в следующей модели (рис. 2) [3, с. 12].

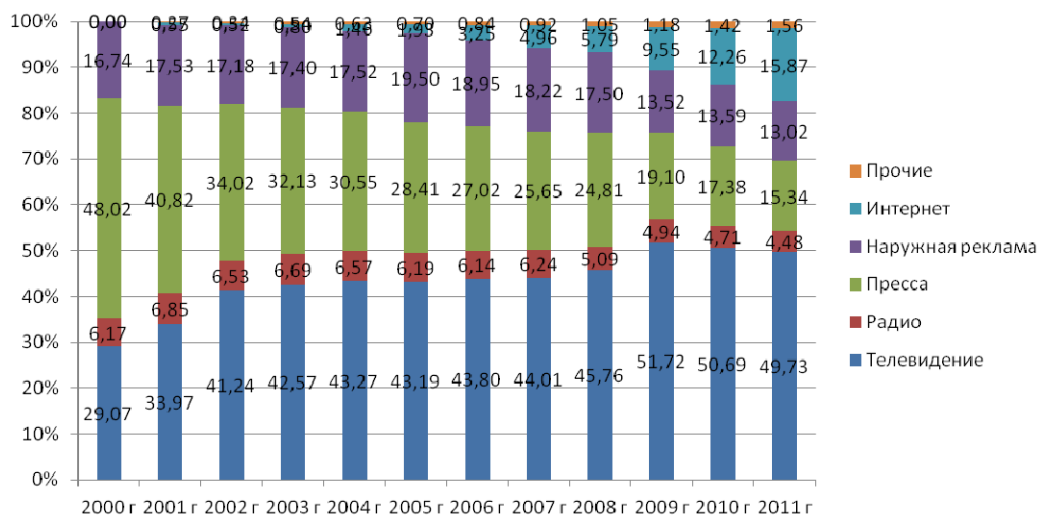


Рис. 1. Динамика структуры рекламных услуг в период 2000–2010 гг. [5]

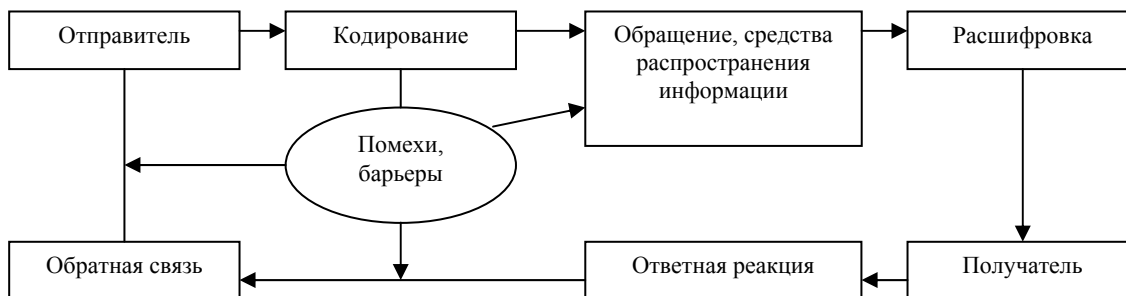


Рис. 2. Процесс передачи информации в системе маркетинговых коммуникаций

В представленной схеме системы маркетинговых коммуникаций выделяют семь этапов, каждый из которых требует использования интеллектуальных ресурсов и от тщательности разработки зависит качественные характеристики полученного информационно-интеллектуального продукта.

Основной задачей интегрированных маркетинговых коммуникаций является изменение поведенческих реакций потребителей под воздействием интеллектуальной составляющей информационной кампании в целях получения коммуникативного или экономического эффекта.

В работе Ю. Э. Поздняковской представлена методика исследования ATL и BTL-коммуникаций на основе ряда критериев (цель, задачи, предмет, функции, инструментарий, средства реализации, достоинства и недостатки), что [4] позволило выделить отличия BTL от ATL-коммуникаций: прямое воздействие на процесс продажи, наличие личного контакта с каждым клиентом, формирование мгновенной обратной связи, краткосрочный эффект, требующий разработки нового интеллектуального продукта и т. д.

В целом под BTL (Below the Line) понимают разновидность маркетинговых коммуникаций, которая включает совокупность средств продвижения, направленных на формирование прямых ин-

терактивных двухсторонних коммуникаций потребителя с брендом и коммуникатором в жизненном пространстве целевых аудиторий, целью которых является решение маркетинговых задач.

Борисовский Ю., Семина Н., Соболев С. предлагают следующую классификацию услуг в области BTL: «прямой маркетинг (Direct Marketing); стимулирование сбыта (Sales Promotion); событийный маркетинг (Event Marketing); другое» [1].

Распространенным представляется определение BTL через каналы распространения информации, например: «Below the Line – это комплекс маркетинговых мероприятий, в котором не участвуют традиционные СМИ (ТВ, пресса, радио, Интернет)». Данное определение исключает из форм BTL-деятельности PR и такие формы прямого маркетинга, как телемаркетинг, телевизионный маркетинг. Поэтому данное определение противоречит как «американской», так и российской классификации BTL, согласно которой BTL включает в себя:

- стимулирование сбыта среди торговых посредников (Trade Promotion);
- стимулирование сбыта среди потребителей (Consumer Promotion);
- прямой маркетинг (Direct Marketing, интерактивное взаимодействие продавца/производи-



теля с конечным потребителем с целью продажи товаров);

- Special Events (комплекс мероприятий, направленных на продвижение брендов/марок с помощью ярких запоминающихся событий);

- POS-материалы (материалы для оформления мест продаж и проведения промоакций).

Этой классификации придерживается и АКАР, когда рассчитывает затраты российских рекламодателей в разных сегментах рынка BTL [5].

Анализ существующих подходов к систематизации инструментария BTL-коммуникаций позволил выделить следующие основные группы BTL-инструментов: стимулирование продаж, мер-

чандайзинг, событийный маркетинг, партизанский маркетинг. Интересным является включение в данный перечень Digital media, представляющих собой совокупность инструментов мобильного и интернет-маркетинга, возникших в результате исследования новейших средств реализации коммуникационных сообщений, связанных с развитием цифровых, интернет-технологий, сотовой связи.

По оценкам Российской ассоциации маркетинговых услуг (РАМУ), рынок BTL в 2011 г. превысил миллиард долларов и составил 1604 млрд долл. (табл. 2).

Таблица 2

Объемы рекламного рынка BTL-услуг в 2010–2011 гг.

Рекламные мероприятия	2010 г.	2011 г.	%
Консьюмер-промоушн	325	380	35
Трейд-промоушн	250	297	33
Директ-маркетинг	354	396	29
Мерчандайзинг	195	256	39
Special event	125	275	40
Итого в объеме рынка, млн долл.	1249	1604	35

Динамика распределения бюджетов между ATL и BTL на Западе и в России позволяет сделать вывод о возможных перспективах данного рынка.

В 2011 году объем рынка маркетинговых услуг приблизился к объемам всего рекламного рынка России и составил 35% от общего объема. На протяжении последних двух лет рынок маркетинговых услуг стабильно растет в среднем на 25% в год. При этом наиболее динамично растет категория consumer promotion (стимулирование продаж и продвижение товаров, рассчитанное на конечного потребителя). В 2011 г. по сравнению с 2010 г. данный сектор рынка BTL-коммуникаций вырос на 43%. Также в 2011 г. интенсивно развивалась категория event marketing (событийный маркетинг: специальные нестандартные мероприятия, VIP-акции, спонсорство), рост которой составил 66%.

Рост объема рынка BTL-коммуникаций объясняется ростом конкуренции во всех товарных группах и ценовых категориях, а также развитием новых информационных технологий, представляющих возможность обратной связи и диалога с потребителем.

Как показало исследование «Отношение рекламодателей к рынку маркетинговых услуг 2011» Российской Ассоциации Маркетинговых Услуг и Ассоциации Коммуникационных Агентств России при поддержке исследовательской компании

WorkLine Research, наиболее востребованным видом маркетинговых услуг является POSM: за последние 2-3 года 61% компаний использовали данный вид продвижения в своей деятельности. 58% респондентов указали Consumer Promotion, 46 и 43% – Event marketing и Trade Marketing соответственно. Digital Marketing и Интегрированные коммуникации использовали по 25% компаний. 18% респондентов применяли в своей деятельности Direct Marketing. Большинство экспертов довольны BTL-агентством, с которым они работают. Больше всего заказчики ценят в агентствах качество исполнения проектов, клиентоориентированность, соотношение качества и цены, оперативность и креативность.

Таким образом, в современных условиях коммуникационным агентствам необходимо выстраивать долгосрочные двусторонние отношения с потребителями, изучать их потребности, т. к. привлечение нового клиента стоит значительно дороже, чем затраты на выстраивание отношений со старым, который может приносить такую же прибыль. Задачей агентств является предложение новых нестандартных решений с учетом стиля, направления, влияния и уровня клиентов, что говорит о возрастании роли интеллектуальных услуг. При этом клиенту необходимо четко формулировать задачи, поставленные перед агентством, а также осознавать необходимость поиска нестандартных решений.

#### Список литературы

1. Борисовский Ю., Семина Н., Соболев С. Структура BTL // Индустрия рекламы. – 2005. – № 12. – Цитируется по <http://www.adindustry.ru>.

2. Гутюк Е. Н. Эффективность рекламной деятельности на предприятиях сферы сервиса : автореф. дис. ... к.э.н. – М. : МГУС, 2004.
  3. Котлер Ф. Основы маркетинга : пер. с англ. – М. : Бизнес-книга, ИМА-Кросс. Плюс, 2008.
  4. Поздняковская Ю. Э. Разработка методики применения маркетинговых коммуникаций на региональном рынке ретейла // Предпринимательство. – 2011. – № 2.
  5. Сайт Ассоциации коммуникационных агентств России. – Режим доступа: <http://www.akarussia.ru/node/2085>
  6. Сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>
- 

***E. N. Gutyuk\****

*\*Gutyuk Elena, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf\_eokd@tolgas.ru*

**PLACE OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS  
IN THE FORMATION OF INTELLECTUAL SERVICES MARKET**

*Key words: intellectual services, integrated marketing communications, classification of integrated marketing communications, advertising market.*

*The article features the analysis of changes taking place in the market of intellectual services. The author describes the trend of decreasing share of net advertising services and the increasing role of integrated marketing communications.*

---

© Гутюк Е. Н., 2012

УДК 332.8

**Е. И. Николаева\***

\*Николаева Елена Ирфановна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_eokd@tolgas.ru

## АНАЛИЗ ПОНЯТИЙНО-ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИХ КОНСТРУКЦИЙ ЖКХ

*Ключевые слова:* жилищно-коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальный комплекс, жилищно-коммунальная сфера, жилищно-коммунальная услуга.

*Проведен сопоставительный анализ понятийно-терминологических конструкций ЖКХ и подходов к экономическому содержанию понятия «жилищно-коммунальное хозяйство»; выявлена несущая концептуальная конструкция анализируемых категорий, обобщены специфические особенности ЖКХ, обоснован системный подход к теоретическому познанию ЖКХ.*

Отрасль ЖКХ России – одна из самых крупных в экономике страны. В отрасли работает более 2,5 млн человек и около 34 тысяч предприятий, которые обеспечивают население теплом, водой, газом, электроэнергией и другими услугами. Доля основных фондов отрасли ЖКХ в основных фондах России составляет 26%, их стоимость превышает 5 трлн рублей, а годовой оборот отрасли составляет более 3 трлн рублей. Отрасль потребляет 20% энергоресурсов страны. При этом основные фонды ЖКХ сильно изношены: износ составляет в среднем более 60%, и значительная их часть находится в аварийном или предаварийном состоянии. Например, износ котельных составляет 54,5%, коммунальных сетей водопровода – 65,5%, канализации – 62,5%, тепловых сетей – 62,8%, а электрических сетей – 58,1%. При этом аварийность увеличивается с каждым годом. Потери коммунальных ресурсов составляют: по воде – 20%, по электроэнергии – 15%, по теплу – до 40%. В городах и поселках городского типа 68% потребителей получают воду без необходимой степени очистки. Ежегодно в водоемы сбрасывается 20 млрд куб. м практически неочищенных сточных вод [4]. Такая ситуация характерна практически для всех муниципальных образований РФ. Состояние жилищно-коммунального хозяйства России вызывает все большую озабоченность общественности и органов власти. В этих условиях реформирование отрасли является важнейшей социально-экономической задачей государства.

На сегодняшний день можно с достаточно высокой степенью уверенности утверждать, что проблемы функционирования и развития системы жизнеобеспечения (ЖКХ) муниципальных образований Российской Федерации имеют системный характер. Вступление жилищно-коммунальной отрасли в полосу рыночных преобразований высветило значительный дефицит в ее теоретическом осмыслении, вызванный недооценкой составляющих элементов ЖКХ в системном взаимодействии с качеством ее реформирования и развития. Для получения наилучшего результата

по управлению в рассматриваемой сфере экономики прежде всего необходим соответствующий инструментарий, включающий управленческие технологии, методы и методики управления. Следует определиться также с базовыми и основными понятиями и терминами.

Несмотря на большое количество имеющихся на сегодняшний день работ, посвященных проблемам реформирования ЖКХ, до сих пор в отечественной экономической литературе не сформировано единого мнения относительно понятийно-категориального аппарата, с помощью которого должны вестись анализ данной проблемы и формироваться теоретическая модель управления.

Авторами современных научных разработок проблема отражения жилищно-коммунальных отношений в терминологическом поле не оставлена без внимания. В результате выработан ряд терминов. Однако происходящие в отрасли динамические изменения требуют уточнения и дополнения системы терминов, установления иных отношений между ними, а в некоторых случаях и отказа от лишних терминов и отношений. В частности, для анализа реформы ЖКХ применяются следующие основные понятия: «жилищно-коммунальное хозяйство», «жилищно-коммунальный комплекс», «жилищно-коммунальная сфера», «жилищное хозяйство», «коммунальная инфраструктура», «жилищно-коммунальные услуги».

Остановимся на подробном анализе содержательной стороны каждого из представленных понятий, их точности, а в отдельных случаях и корректности. Отметим также, что в большинстве случаев каждый исследователь для раскрытия содержания жилищно-коммунального хозяйства одновременно использует практически все представленные выше понятия, что доказывает отсутствие в научной теории и хозяйственной практике терминологического единства в понимании и толковании жилищно-коммунального хозяйства.

Сложности и противоречия в определении базовых понятий порождают научные трудности в толковании и понимании факторных и других понятий ЖКХ в их теоретическом значении и

практическом использовании. Одни и те же с точки зрения семантики понятия могут обозначать различные вещи, в то же время одинаковые элементы ЖКХ имеют различное толкование в теоретических трудах исследователей и ученых, в работах и публикациях практиков, занимающихся вопросами управления отраслью.

На первый взгляд терминологические трудности вызывают проблемы непосредственно в системе государственного, регионального и муниципального управления ЖКХ. Так, составляющая «коммунальное» очень часто употребляется как относящееся к коммуникациям и рассматривается применительно к сетям инженерной инфраструктуры ЖКХ, тогда как исходное значение термина – «относящееся к коммуне, общине». Отсюда в одних случаях управлением ЖКХ на территории занимаются органы общественно-управления, в других – строительные и иные инженерно-технические организации [2].

Наиболее распространенным, базовым определением жилищно-коммунального хозяйства является определение, данное Л. Чернышовым, представляющим жилищно-коммунальное хозяйство как многоотраслевой комплекс, включающий в себя взаимозависимые, но в то же время достаточно автономные предприятия и организации социальной и производственной сферы, деятельность которых прямо или косвенно связана с удовлетворением потребностей населения в жилье и коммунальных услугах. В данной трактовке, имеющей конкретную направленность, уточнены субъекты, определены направления их деятельности.

Если использовать расширительное толкование норм ФЗ «Об общих принципах местного самоуправления», то можно определить ЖКХ как особую отрасль народного хозяйства, где федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления обеспечивают надежную и устойчивую деятельность исполнителя коммунальных услуг по холодному водоснабжению, горячему водоснабжению, водоотведению, электроснабжению, газоснабжению и отоплению, гарантируя комфортные условия проживания граждан в жилых помещениях.

Используемые в литературе трактовки жилищно-коммунального хозяйства позволяют выделить две концептуальные схемы, отражающие различные точки зрения на объект ЖКХ и формы его организации. Представители первой концептуальной схемы в качестве субстанции жилищно-коммунального хозяйства рассматривают термин «жилищный» как относящийся к жилищному фонду и «коммунальный» – как связанный с инженерными системами или сетями, т. е. водо-, тепло-, газо-, электрокоммуникациями. В качестве основополагающего начала, определяющего

специфику и конкретно-видовое содержание жилищно-коммунального хозяйства, представители второй концептуальной схемы рассматривают «жилищно-коммунальный» как связанный со средой обитания, т. е. сферой жизнедеятельности отдельных индивидуумов и социума – территориального сообщества людей, относящихся к одной коммуне (территориальной общине в первоначальном и общепринятом значении этого слова).

При первом подходе управление жилищно-коммунальным хозяйством понимается как управление жилищным фондом и прилегающей к нему или обеспечивающей его инженерно-коммуникационной инфраструктурой. Во втором случае управление ЖКХ принимает значение управления всем комплексом народного хозяйства территории, связанного с проживанием социально-культурного сообщества на конкретной территории. Этот комплекс включает не только жилищный фонд с прилегающей к нему инженерной инфраструктурой, но и весь комплекс околожилищных структур с их технической, правовой, социальной, экономической, культурной, экологической и иными составляющими по месту проживания человека и социума [2].

Обращаясь к конкретике, подчеркнем, что жилищно-коммунальное хозяйство подразумевает определенный перечень услуг, необходимых для комфортной эксплуатации зданий их жителями: водоснабжение, водоотведение, теплоснабжение, газоснабжение, электроснабжение, сбор и вывоз мусора, уборка мест общего пользования, содержание придомовых территорий, капитальный, а также текущий ремонт зданий и их инженерных коммуникаций и систем.

Как видно из развернутого определения, предоставляемых жильцам много и у каждой из них своя специфика. При этом они совершенно очевидно делятся на жилищные – те, что связаны с поддержанием жизнеспособности, ремонтом и модернизацией зданий, и коммунальные, подразумевающие обеспечение этих самых зданий водой, электричеством, газом и т. д. Следовательно, ключевыми понятиями рассматриваемой категории являются следующие понятия:

- жилищное – принадлежащее к жилью, т. е. к объектам и местам проживания людей;
- коммунальное – имеющее общественный или социальный характер;
- хозяйство – весь комплекс имущественных, правовых, управленческих и иных объектов, субъектов и отношений.

Научная ценность данного подхода, предложенного М. Б. Гиндиным, заключается в рассмотрении ЖКХ как системы.

Известно, что конкретно-контекстуальное значение научного понятия не исчерпывается суммой составляющих его элементов. Оно приобретает дополнительный смысл, когда преобразуется в мыслительное содержание, возникающее в

результате чтения и понимания текста. Существуют различные модификации определений содержания «жилищно-коммунальное хозяйство»,

отражающие множественность подходов к пониманию его экономической субстанции (табл. 1).

Таблица 1

<b>Определения понятия «жилищно-коммунальное хозяйство»</b>	
Определение понятия «ЖКХ»	Авторы
ЖКХ – отрасль национального хозяйства непродовольственной сферы, включающая строительство и реконструкцию жилья, сооружений и элементов инженерной и социальной инфраструктуры, управление жилищным фондом, его содержание и ремонт	БЭС
Жилищно-коммунальное хозяйство – часть городского хозяйства, именно та его часть, которая призвана удовлетворять материально-культурные и бытовые нужды населения	Веселовский Б. Б.
Жилищно-коммунальное хозяйство – комплекс отраслей, не производящий материальные блага, а производящий услуги, но такие, без которых жилой фонд не может функционировать, имеющий индустриальную силу, ибо в противном случае он не может удовлетворить потребности населения, учитывая не только их изменения, но и растущий с каждым годом размер жилого фонда	Симионов Ю. Ф.
Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) – совокупность жилищного, коммунального секторов городского хозяйства и инвестиционно-строительного комплекса, связанного с основными формами воспроизводственного процесса (новое строительство, капитальный ремонт, модернизация, реконструкция, реновация)	Бузырев В. В., Чекалин В. С.
Жилищно-коммунальное хозяйство представляет собой комплекс взаимосвязанных секторов, часть из которых являются естественными монополиями, деятельность же других со временем может быть организована согласно принципам рыночной конкуренции	Мартынова А. А.
Современное отечественное ЖКХ является весьма сложной территориальной обслуживающей отраслевой системой хозяйствующих субъектов, обеспечивающей возможность предоставления жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ). Оно включает в себя объекты, субъекты (предприятия и организации), жилищно-коммунальную инфраструктуру, а также юридических и физических лиц, осуществляющих обследование, изыскания, проектирование, строительство, реконструкцию, ремонт и содержание жилищно-коммунальной инфраструктуры и эксплуатацию жилищного фонда. ЖКХ – один из крупнейших сегментов российской экономики, и его состояние служит тем индикатором, который позволяет достаточно объективно оценивать результаты проводимых реформ	Ларионов А. Н., Малкова И. В.
Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) региона представляет собой развивающийся в соответствии с объективными законами многоуровневый организм, территориальная целостность которого предопределяет необходимость комплексного подхода к формированию системы управления	Кокин И. А.
ЖКХ – комплекс взаимосвязанных подотраслей, обеспечивающих содержание, эксплуатацию, ремонт жилищного фонда и инженерной инфраструктуры населенных пунктов, услуги которого имеют местный характер производства и потребления, отличаются незаменимостью, совпадением процесса производства и потребления, представляются промышленным предприятиям и населению	Кондратьева М. Н.
Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) – одна из социально значимых отраслей национального хозяйства страны, основной целью которой является удовлетворение потребностей населения в услугах, обеспечивающих комфортные условия их жизни. В состав ЖКХ входит комплекс подотраслей, представленных эксплуатационными предприятиями и организациями, ремонтными и ремонтно-строительными организациями, транспортными и энергетическими организациями, а также организациями благоустройства и дорожного хозяйства	Селезнева Ж. В.
ЖКХ представляет собой сложнейшую институциональную многофункциональную структуру, однородные институциональные совокупности которой (органы государственной власти, органы местного самоуправления, ТСЖ, ЖСК, МУП ЖКХ, управляющие компании, население, получающее жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ), саморегулируемые организации и др.) действуют на основе разных институциональных норм по определенным законам и правилам	Фадеекина Н. В.
Жилищно-коммунальное хозяйство – это сложный многоотраслевой производственно-технический комплекс, в который входят предприятия, обеспечивающие содержание жилищного фонда, жилищное хозяйство и ремонтно-эксплуатационное производство, водоснабжение и водоотведение, коммунальная энергетика, внешнее городское благоустройство	Жадько П. А.
ЖКХ – это многоотраслевая комплексная сфера хозяйствования, в которую входят предприятия и организации, удерживающие жилищный фонд в надлежащем состоянии (производители жилищных услуг), и предприятия, специализирующиеся на предоставлении услуг тепло-, энерго-, газо-, водоснабжения, водоотведения (производители коммунальных услуг), которые действуют в условиях сложной внешней среды	Аракелян А. О.
ЖКХ – это отрасль экономики, объединяющая производственную деятельность и деятельность по выполнению (оказанию) специфических работ (услуг) и представленная совокупностью объектов жилищного и коммунального назначения, предприятиями и организациями, осуществляющими эксплуатацию и управление этими объектами	Козлова С. Б.

Несущей концептуальной конструкцией анализируемых категорий является услуговая направленность ЖКХ, специфическими особенностями которого являются: многоотраслевой характер, разнотипность, многозвенность и разномасштабность хозяйствующих субъектов, обусловленные высокой степенью жесткости их технологической связи; стохастический характер производственных процессов; высокий уровень локализации производства и потребления услуг в сочетании со значительной территориальной разобщенностью жилищно-коммунальных объектов, требующих круглосуточной надежной эксплуатации и оперативно-аварийного характера выполнения больших объемов работ высокой трудоемкости; сложность внутриотраслевых и межотраслевых связей, постоянная динамика состояния объектов, выраженная не только количественными изменениями структуры жилого фонда, но и качественными (например, изменение уровня инженерной оснащенности зданий) [5].

Следует признать, что среди существующих определений жилищно-коммунального хозяйства не существует профессиональных общеупотребительных трактовок этого термина применительно ко всем направлениям деятельности, его чаще всего используют как очевидный термин, включая либо предоставление жилищных и коммунальных услуг, либо воспроизводство жилищного фонда и инженерной инфраструктуры.

Вместе с тем содержание этого термина далеко не элементарно и должно быть ограничено более или менее отчетливыми рамками для организации целенаправленной деятельности по всем проблемам, возникающим при предоставлении жилищных и коммунальных услуг.

Другими словами, можно критически утверждать, что вплоть до последнего времени концептуально не определен сам объект исследования. Вместе с тем это самые «рабочие» категории анализа отношений, с помощью которых делаются попытки объяснить существующую в ЖКХ реальность. И этим, с нашей точки зрения, ни в коей мере нельзя ограничиться, так как познание, исследование теории важно не само по себе, в отрыве от практических решений и действий, а для преобразования существующей практики с целью ее совершенствования.

Анализируя представленные выше определения, следует подчеркнуть, что, несмотря на широкий спектр исследований проблем реформирования ЖКХ, базирующихся на теоретических и практических разработках прошлых периодов, существует некоторая обособленность каждого из них в отдельности, проявляющаяся в изучении лишь определенной составляющей системы ЖКХ. Это не снижает научной ценности работ, но достаточно часто ограничивает возможности практических действий в направлении развития тех или иных процессов вследствие отсутствия

информации о взаимосвязи между собой различных блоков жизнеобеспечения.

В практике научно-исследовательских работ понятие «жилищно-коммунальное хозяйство» нередко отождествляется с понятием «жилищно-коммунальная сфера», что представляется логически неверным. Объяснить это можно тем, что содержание понятия «жилищно-коммунальная сфера» включает лишь совокупность объектов жилищного и коммунального назначения, не затрагивая системы взаимосвязей хозяйствующих субъектов и потребителей услуг, обусловленной схемой технологического взаимодействия в производственном процессе, и противоречивыми интересами бизнеса и общества, которые вытекают из публичной природы услуг. В силу этого отождествление его с системным понятием «жилищно-коммунальное хозяйство» противоречит принципу целостности, т. к. методология трактовки понятия «система» в частности и системного подхода в целом предполагает максимальный охват всех взаимосвязанных элементов. Кроме того, в терминологическом поле понятия «система» и «сфера» также не являются синонимами. Таким образом, сохранение содержания определения понятия «жилищно-коммунальная сфера» в рамках понятия «жилищно-коммунальное хозяйство» представляется для целей научного познания и практического применения несостоятельным.

Также следует отметить узость толкования отдельными исследователями жилищно-коммунального хозяйства как комплекса предприятий по предоставлению жилищно-коммунальных услуг, так как в данном случае ЖКХ рассматривается как простая сумма хозяйственных отношений и производств, расположенных на определенной территории. Особое внимание при данном толковании уделяется отдельным сторонам связей в ЖКХ, в плоскости одного уровня, что не дает достаточно полного образа объекта исследования в целом.

В существующих теоретических и научных подходах нередко в качестве синонима категории «жилищно-коммунальный комплекс» (ЖКК) используют термин «жилищная сфера». Очевидно, что понятие «жилищная сфера» не раскрывает сущности ЖКК как отрасли экономики по предоставлению жилищно-коммунальных услуг. Состав ЖКК очень широк, в него входят и жилищный сектор, и другие виды деятельности, относящиеся не только к жилью. Так, водоснабжение и водоотведение, электро-, тепло- и газоснабжение обслуживают не только жилье, но и промышленные объекты, социальные учреждения. Кроме того, «жилищная сфера» в отличие от «жилищно-коммунального комплекса» включает в себя и жилищное строительство. Жилищно-коммунальный комплекс – это сложный технический комплекс зданий, сооружений, инженер-

ных сетей и оборудования, а также промышленного, ремонтно-строительного производства и эксплуатационного обслуживания, созданного для их содержания, ремонта и сохранности. Следовательно, ЖКК и жилищная сфера отражают разные понятия.

Другим важным понятием, пользующимся популярностью у современных ученых и служащим для отображения области исследования, является понятие «жилищное хозяйство». И здесь точки зрения ученых расходятся в вариантах его трактовки. Так, В. В. Бузыревым и В. С. Чекалинным дается следующее определение жилищного хозяйства: ведущей отраслью, обеспечивающей эксплуатацию жилищного фонда города, является жилищное хозяйство, которое призвано выполнять комплекс работ и услуг по содержанию и ремонту жилищного фонда, а также по доведению основных видов коммунального обслуживания до населения и других потребителей [1, с. 159]. Определение данного понятия позволяет соотнести его с понятием жилищно-коммунального хозяйства. Однако далее авторы вводят характеристику жилищного хозяйства, связывая его с населением и определяя ведущую роль в технологической цепочке жилищно-коммунального обслуживания населения, сужая тем самым область ее спецификации до элемента жилищно-коммунального хозяйства. Тем самым необходимо сделать акцент на том, что не следует рассматривать ЖКК в контексте узкопрофессиональных взглядов, в соответствии с которыми ЖКК – это вспомогательный инфраструктурный комплекс, относящийся к жилищному фонду.

Как известно, общая направленность научного текста должна быть строгой. Под этим прежде всего подразумевается полная определенность используемых в ней терминов и логика их изложения в структуре текста. Таким образом, категорию «жилищно-коммунальное хозяйство» необходимо рассматривать через создание теоретико-прикладной конструкции последовательностей: сначала содержание ЖКК, затем содержание жилищного хозяйства и далее – содержание коммунального хозяйства.

Развитие рыночных отношений в российской экономике обусловило необходимость пересмотра толкования категории «жилищно-коммунальное хозяйство» в соответствии с новыми условиями. В настоящее время превалирует точка зрения на ЖКК как на систему. К примеру, в трактовке К. Н. Савина жилищно-коммунальное хозяйство представлено как динамическая экономическая система. Под динамикой в данном определении понимается изменение качественных свойств рассматриваемой экономической системы, общие закономерности ее поведения, культивируя поведенческий подход к анализу функциональных свойств ЖКК. Динамика ЖКК отвечает законо-

мерностям и тенденциям, выявленным теорией экономических институтов:

1) изменение правил и норм взаимодействия хозяйственных единиц ЖКК и их организационных структур;

2) минимизация общих издержек ЖКК, определяемых как сумма собственно производственных и трансакционных издержек, связанных с обеспечением состояния функционирования системы ЖКК;

3) меняющиеся относительные цены услуг ЖКК и структура спроса (предпочтения потребителей);

4) процесс изменений ЖКК протекает в виде медленных, постепенных приращений к существующим формальным и неформальным ограничениям, а также процедурам, механизмам и регуляторам их соблюдения [4].

Также в последнее время отечественная экономическая наука уделяет внимание изучению теории и разработке практических рекомендаций, касающихся регионального воспроизводства и управления ресурсами. Поэтому и определение «жилищно-коммунальное хозяйство» формулируется в этих же терминах. Заслуживает внимания определение исследуемой категории, данное М. Б. Гиндиным, согласно которому «жилищно-коммунальное хозяйство – это особая сфера региональной экономики, в которой осуществляется производство, распределение и потребление жилищно-коммунальных товаров и услуг, относящихся к сфере личного и общественного потребления в условиях ограниченности ресурсов» [2].

Подобное разнообразие понятий можно связать с отсутствием единого методологического подхода к анализу экономики ЖКК. Одни исследователи анализируют ЖКК предметно, пытаются выделить элементы из системы опосредуемых им экономических отношений, принеся тем самым в жертву специфике нового явления глубинные связи и отношения, представляющие исследуемый объект частью целого единства. Другие пытаются определить ЖКК системно, с теоретическим обоснованием конструкции системы, в рамках которой жилищно-коммунальная система может быть определена категориально: выявлены ее субстанциональные характеристики, объяснены основные закономерности функционирования и развития.

Предметный анализ обеспечивает раскрытие сущности предмета исследования исходя из него самого и способен лишь констатировать наличие у него тех или иных черт, специфических характеристик. А вот почему они таковы, какие явления, процессы и закономерности развития привели к этому результату, каково место данного явления в системе других, связанных с ним явлений – все эти вопросы остаются нераскрытыми, да и не могут быть адекватно раскрыты из-за узости методологической базы такого исследо-

вания. Вот почему предметный анализ жилищно-коммунальной системы позволяет раскрыть лишь отдельные стороны связей в системе, представить ее отношения, свойства, зависимости в плоскости одного уровня и поэтому не дает достаточно полного образа качества объекта исследования вообще и системного качества в частности. Как следствие, искажается «системное место», а в конечном счете и «системная» сущность исследуемого объекта.

Избежать ошибки позволяет системный подход, носящий конструктивный характер и связанный прежде всего с обнаружением неполноты предметного знания, его несоответствия новым научным задачам, а также с выявлением недостаточности применяемых в той или иной отрасли науки и практики принципов объяснения и способов построения знаний.

Проведенный сопоставительный анализ понятийно-терминологических конструкций ЖКХ позволяет автору определить ЖКХ региона как сложную территориально обслуживающую отраслевую систему, структура которой должна обеспечить

развитие социальной и производственной инфраструктур; устойчивость к изменениям и повышение эффективности использования ресурсов при производстве, распределении и потреблении жилищных и коммунальных услуг. Это в определенной степени соответствует представлению экономики ЖКХ в виде взаимодействия следующих сфер – хозяйственной практики, экономической политики и экономической теории.

Таким образом, теоретическое познание жилищно-коммунального хозяйства находится сегодня на такой стадии, когда дать полное теоретическое обоснование происходящих в нем процессов можно только в рамках новой схемы объяснения, в основе которой лежит поиск конкретных механизмов целостности объекта. Более того, теоретическое осмысление проблем, противоречий, новых тенденций, сопровождающих становление современной системы ЖКХ, требует всестороннего исследования всей совокупности факторов, порождающих специфику форм ее функционального состояния, закономерностей ее модификации и развития.

#### Список литературы

1. Бузырев В. В., Чекалин В. С. Экономика жилищной сферы : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 256 с. – (Серия «Высшее образование»).
2. Гиндин М. Б. Новые технологии и методики эффективного управления ЖКХ // ЖКХ: справочник руководителя и главного бухгалтера. – 2007. – № 11. – Ч. 1.
3. Жуков Д. М. Экономика и организация жилищно-коммунального хозяйства города : учеб. пособие для студ. высш. учеб. завед. – М. : Изд-во «Владос – Пресс», 2003.
4. Савин К. Н. Экономический анализ качества услуг жилищно-коммунального хозяйства : монография / под науч. ред. проф. Б. И. Герасимова. – Тамбов : Изд-во Тамбов. гос. техн. ун-та, 2004. – 192 с.
5. Экономика жилищно-коммунального хозяйства : учеб. пособие / под ред. проф. Ю. Ф. Симионова. – М. : ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д : Изд. центр «МарТ», 2004. – 208 с. – (Серия «Экономика и управление»).

---

#### **E. I. Nikolaeva\***

*\*Nikolaeva Elena, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf\_eokd@tolgas.ru*

#### **ANALYSIS OF CONCEPTUAL AND TERMINOLOGICAL STRUCTURES OF HOUSING**

*Key words: housing and communal services, residential complex, housing and utilities, housing services.*

*The article features comparative analysis of conceptual and terminological structures of housing, and approaches to the economic content of «housing and communal services» concept. The principal conceptual structure of the analyzed categories is revealed. The author has summarized the specific features of housing, and justified the systematic approach to theoretical study of housing services.*

---

© Николаева Е. И., 2012



УДК 331

**Н. А. Чувашов\****\*Чувашов Николай Александрович, аспирант**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

chudi2006@mail.ru

## **РАБОТА В КОМАНДЕ КАК ПРОЦЕСС СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ**

*Ключевые слова: командная работа, временная команда, взаимозаменяемость, естественная команда, совершенствование процесса производства.*

*Для успешной работы компании, ее конкурентоспособности на рынке товаров и услуг необходима четкая и отлаженная работа персонала, представляющего лицо компании. Именно от профессионализма персонала зависит будущее каждой компании и дальнейшая ее судьба. Для планомерного развития и успешной работы компании существует жесткая необходимость присутствия в компании фактора командной работы. Именно благодаря командной работе компании достигают высоких результатов и становятся более конкурентоспособными с минимальными издержками.*

На наш взгляд, командная работа придает мобильность, возможность непрерывного и постоянного обучения персонала, а также помогает делегировать полномочия.

Командная работа имеет существенное практическое значение для любой организации, поскольку такая работа является залогом успеха и способствует достижению высоких результатов в компании. Существуют четыре фактора, которые являются причиной организации работы в команде:

- повсеместная массовая конкуренция, предполагающая некоторые трудности для завоевания своей доли рынка, требует минимума времени на разработку и реализацию новых технологий и процессов, способных повысить конкурентоспособность компании. Именно конкурентоспособность обязывает компанию вести постоянный поиск, а также непрерывно совершенствовать и создавать новые продукты. Всем этим планам позволяет осуществляться командная работа, способная в сжатые сроки достигать результата за счет эффекта синергизма;

- сотрудники в команде лучшим образом сформированы и, как правило, готовы работать больше и продуктивнее. Работа в команде позволяет вкладывать имеющийся потенциал в совершенствование и разработку новых продуктов. Кроме того, сотрудники, работающие в команде, готовы вкладывать труд в свое образование и разрабатывать новые бизнес-идеи;

- командная работа позволяет стать более успешным по отношению к своей работе и по отношению к компании в целом. Работая в команде, специалист познает все аспекты проблемы, а не только свои узкофункциональные, тем самым приобретает широкую квалификацию. Интересы членов одной команды направлены в сторону общей цели и не противоречат друг другу, как бывает часто, когда персонал отвечает только за одну функцию;

- командная работа в сочетании с их широкими полномочиями придает сотрудникам большую уверенность и удовлетворенность своей работой. Именно поэтому все сотрудники в команде пытаются прийти только к одному общему результату, к достижению максимальной производительности и росту эффективности. Также это помогает сотрудникам при принятии ответственных решений, повысить чувство собственного достоинства, а также реализовать свои творческие способности.

По мнению авторов книги «Управление и организация в сфере услуг», для успешного развития компании в команде должны участвовать люди, как правило, связанные одной общей миссией и целью, к которой стремится вся команда. Люди в правильно сформированной команде дополняют друг друга определенными знаниями и навыками, а также поддерживают каждого члена этой команды при наступлении сложных процессов в работе, так как интересы каждого зависят от результатов труда других членов команды. Люди, работающие вместе, могут взаимозаменять друг друга и способствовать привнесению новых идей и решений, которые способны быстро воплощаться в жизнь, если такая задача будет поставлена. Очень важно уметь правильно создавать (формировать) команды по принципам: 1) дополнения друг друга; 2) однонаправленных интересов членов команды. Работа в команде может быть двух видов [8], рассмотрим их характерные черты (табл. 1).

С нашей точки зрения, процесс создания и разработки новых товаров и услуг требует существенных знаний во многих науках, это указывает на мощь и силу именно временных команд. Ведь создание нового продукта является довольно трудоемким и сложным процессом, требующим специальной подготовки и знаний как минимум в нескольких областях. Также создаваемый продукт должен быть очень высокого

качества и соответствовать ожиданиям потребителей, а значит, обладать существенной конкурентоспособностью по отношению к альтернативным продуктам. Для того чтобы оправдать ожидания потребителей, при создании новых продуктов используются новейшие технологии и лучшие умы планеты, ведь для конечного потребителя новый продукт должен приносить большую ценность, нежели его предшественник. Благодаря работе временных команд происходит непрерывный процесс в развитии и совершенствовании новых продуктов и процессов, способных найти выход даже из самых сложных критических ситуаций, позволяющих дать новый виток в

развитии. Сотрудники временной команды способны работать продуктивно, эффективно и, самое главное, на результат. Но для успешного результата и плодотворного развития такая команда должна прежде всего иметь хорошую подготовку людских ресурсов, для того чтобы суметь быстро и правильно найти выход при решении сложных задач. Ставя перед собой задачи и намечая пути к их достижению при принятии важных решений, все члены команды должны поддерживать новые идеи. Также при принятии важных решений решения этих команд должны быть поддержаны управляющими компаний, большинством голосов.

Таблица 1

Естественная командная работа	Временная команда
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сотрудники команды являются частью всех выполняемых процессов.</li> <li>2. Все члены команды берут на себя ответственность за всю проделанную работу.</li> <li>3. За неудачно сделанный процесс ответственность несет не один сотрудник, а вся команда, каждый ее член.</li> <li>4. Принцип работы естественной команды – работа на результат.</li> <li>5. Ответственные решения принимаются самостоятельно.</li> <li>6. Стоящие перед командой задачи распределяются между собой самостоятельно, не прибегая к консультациям руководства.</li> <li>7. Преследование интересов компании и команды как своих собственных.</li> <li>8. Самостоятельная оценка результатов своей работы.</li> <li>9. Самостоятельное принятие решений в вопросах, связанных с наймом или увольнением членов команды.</li> <li>10. Сплоченность команды.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Команда формируется для определенных и четко поставленных целей.</li> <li>2. Команда организуется для достижения лишь одной какой-то конкретной задачи.</li> <li>3. Ограничена временными рамками своего существования.</li> <li>4. Команда создается не на постоянной основе, а на определенный период времени.</li> <li>5. Чаще всего создается для разработки и внедрения новых продуктов и процессов, а также для усовершенствования старых проектов и улучшения их качества.</li> <li>6. Направлена на искоренение и улучшение существующих проблем в компаниях.</li> <li>7. По достижении поставленных задач команда распускается.</li> <li>8. Существует до момента искоренения или улучшения существующих проблем.</li> <li>9. Персонал в команде – высококвалифицированные эксперты и специалисты.</li> <li>10. Специалисты, обладающие абсолютно разными знаниями и навыками, объединяются для достижения единой цели.</li> <li>11. Способность выполнять многопрофильные процессы.</li> <li>12. Эффективное решение поставленных задач.</li> <li>13. Экспертные знания в различных областях помогают команде решать очень сложные задачи и проблемы.</li> </ol>

По мнению Т. П. Галкиной, разработка новых идеи и проектов существенно влияет на успех компании на рынке, ее конкурентоспособность и производительность [3]. Члены в такой команде должны обладать высокотехническими и административными навыками, а также навыками взаимоотношения между людьми. Им необходимо знать о многих проблемах, так или иначе связанных с процессом производства услуг. Но для улучшения производительности компаний командам также следует углублять свои знания в вопросах и процессах, выходящих за рамки производства услуг, поскольку в задачи команды входит повышение производительности и эффективности. Для этого необходимо проверить множество процессов, происходящих в компании, для выявления причин, тормозящих производительность, поэтому такие сотрудники должны быть полностью осведомлены и компетентны в любой из областей. Работа временных команд должна поддерживаться и регламентироваться

высшим руководством и иметь доступ ко всей информации, влияющей на ход всех процессов в компании. Все это помогает увеличить производительность и влияет на эффективность работы компании.

Как считают Хаксевер К., Рендер Б., сотрудников сферы услуг делят на четыре группы:

- Работники коммерческих, некоммерческих и государственных организаций.
- Служащие, занятые частично и считающие свою работу основной.
- Рабочие на производстве и научные работники.
- Сотрудники с профессиональными знаниями для работы, требующей специальной подготовки.

Организационная структура сервисных компаний формируется на основе принципов: стандартизации [5], формализации, специализации, централизации, конфигурации и гибкости.

Стандартизация	Стандартизацией называют деятельность по установлению правил и характеристик в целях их многократного использования, направленную на достижение упорядоченности в сферах производства и повышение конкурентоспособности продукции, работ или услуг. Стандартизация направлена на достижение оптимальной степени упорядоченности в определенной области посредством установления положений для всеобщего и многократного применения в отношении реально существующих или потенциальных задач.
Формализация	Формализация применяется для решения повторяющихся проблем и задач, повышающей эффективность управления, поскольку не затрачивает время на разработку решений при возникновении типичных проблем. Именно поэтому руководство разрабатывает определенные правила, нормы и инструкции, обоснованные в работе, для решения регулярно повторяющихся ситуаций.
Специализация	Специализация основана на принципах разделения труда и предполагает закрепление определенных функций за исполнителем.
Централизация	Централизация аккумулирует власть и полномочия в руках высшего уровня руководства и позволяет эффективно использовать их опыт и знания в работе при управлении деятельностью компании. Централизация также позволяет улучшить качество услуг, поскольку снижает количество и масштабы ошибочных решений, принимаемых менее опытными руководителями.
Конфигурация	Конфигурация показывает количество уровней контроля управления в общей массе сотрудников.
Гибкость	Гибкость основана на оперативном перестроении организации и ее адаптации к изменениям условий во внешней среде.

Крупные сервисные компании характеризуются выполнением множества различных задач и процессов, и поскольку для централизованного управления и решения всех поставленных задач необходимы людские ресурсы, крупные компании делятся на небольшие отделы, деление происходит по выполняемым ими задачам. Каждый отдел выполняет свои определенные функции и задачи, за которые они несут ответственность в рамках своих обязанностей. Соответственно каждому отделу крупной компании необходимо четко выполнять свои обязанности и функции для сбалансированной работы предприятия и изготовления продукции надлежащего качества. Именно поэтому компании сферы услуг несут ответственность за своих сотрудников и выполняемую ими работу, поскольку продукт их труда в дальнейшем используют конечные потребители, для этого все услуги в компании необходимо четко ориентировать на конечного потребителя. А для того чтобы выполнение и разделение этих задач в компании было отлажено, необходимо придерживаться определенных норм и правил в работе для четкого исполнения функций и поставленных задач.

Как утверждает М. Р. Байе в книге «Управленческая экономика и стратегия бизнеса», по мере того как усложняются управленческие задачи, должна увеличиваться и степень контроля за ними [2]. Сейчас это находит все большую актуальность по причине того, что задачи становятся более широкими и разнообразными, а руководство несет все меньшую ответственность за своих подчиненных и уделяет все меньше усилий и времени своему персоналу, поскольку задачи руководства также усложняются. Но в сфере услуг нет четкого соответствия между сложностью задач и количеством людей, управляемых

одним менеджером. Сферу услуг характеризует одна особенность, отличающая ее от других областей, в том числе и от сферы производства, а именно для выполнения даже самой простой задачи по предоставлению услуги необходимо затратить огромные людские ресурсы и усилия. От исполнителя требуются определенные знания и навыки, а также серьезный и основательный подход к проблеме для решения самой простой задачи. При выполнении своей работы служащие несут непосредственную ответственность за исполнение всей услуги и за ситуации, которые могут возникнуть в процессе их совместного сотрудничества.

По мере совершенствования процесса производства улучшаются и технологии, требующие задействования большего количества новых сотрудников в штате. В современных условиях для отечественных сфер услуг характерна вертикальная структура управления [7], поскольку значительное количество людей подчиняется и отвечает только перед директором, поскольку все самые сложные процессы предоставления услуги, как правило, перекладываются на плечи новых сотрудников или сотрудников более низкого уровня. Новые сотрудники контролируют наиболее сложные процессы в работе и находятся постоянно на виду. Именно сотрудники, находящиеся на виду большую часть своего рабочего времени, контактируют с потребителями, и именно от них в первую очередь зависит первое впечатление и мнение потребителя о компании, от получения той или иной услуги. При наступлении непредвиденной ситуации или возникновении какой-либо проблемы, связанной с некачественным предоставлением услуги потребителю, именно сотрудникам, предоставляющим услугу, придется отвечать перед директором лично, что

не характерно для производственных компаний. В случае с производственными компаниями происходит все несколько иначе, крупные организации создают такую систему самоуправления, когда генеральный директор имеет влияние на такие самоуправляемые группы и именно директор является лицом компании, которого непосредственно видит потребитель, использующий продукцию производственной компании. Рабочие и служащие в основном скрыты от посторонних глаз, их потребитель не может видеть в процессе производства.

По нашему же мнению, по мере усложнения технологий сервиса увеличивается количество и качество уровней управления. Компаниям по предоставлению услуг целесообразнее иметь горизонтальную структуру, и как правило, персонал, работающий в таких компаниях, должен обладать широкими знаниями и полномочиями, поскольку обслуживает потребителей индивидуально и лично. Именно поэтому такой персонал должен самостоятельно принимать решения и выполнять порой сложные задачи в процессе обслуживания потребителей. Предприятия сферы услуг относятся к малому и среднему бизнесу. Производственные предприятия, как правило, – это большие компании с большим числом уровней управления, а значит, требуют больше времени для решения той или иной задачи, что недопустимо и неприменимо по отношению к потребителю. Для этого сотрудникам требуется принимать серьезные и объективные решения самостоятельно, чтобы не создавать некоторые трудности и проблемы при их решении, что, безусловно, повлечет за собой задержки при получении нужной информации, необходимой клиенту. Поскольку такая информация от рядового со-

трудника должна пройти через все инстанции и ступени контроля, прежде чем дойдет руководству, а потом должна вернуться обратно, что займет огромное количество времени. Конечно же, такая норма принятия решений недопустима для клиента, поскольку в сфере услуг потребители по своей природе хотят получать от своих сотрудников решение проблемы быстро и оперативно, чтобы процесс получения информации был незамедлительным. Но самостоятельно принятое решение также влечет за собой ответственность сотрудника, за которую придется отвечать, если решение будет неверным.

Таким образом, по мере увеличения размеров организации ее структурная составляющая становится более значимой и сложной. В результате расширения размеров организации увеличивается рост численности сотрудников, работающих в ней, также увеличивается уровень занятости каждого отдельного подразделения, структура приобретает более сложную и многоступенчатую систему управления. При этом усложняется механизм работы внутри самой компании.

Подводя итог, можно сказать, что в процессе совершенствования предоставляемых услуг, компании вынуждены отбирать в свою команду, как правило, только лучший персонал, с широкими кругозором знаний и навыков. Все это необходимо для того, чтобы в конкурентной борьбе организации могли занять свою долю рынка, а также иметь ориентированного на их продукцию потребителя. Именно для этого организациям необходимо вырабатывать свои определенные модели стандартов, принципы работы, правила и нормы внутри компании, которые с течением времени можно было бы легко адаптировать под изменяющиеся условия внешней среды.

#### *Список литературы*

1. Андреев А. В. Основы региональной экономики : учеб. пособие / А. В. Андреев, Л. М. Борисова, Э. В. Плучевская. – 2-е изд., стер. – М. : КноРус, 2008. – 335 с. : ил.
2. Байе М. Р. Управленческая экономика и стратегия бизнеса : учеб. пособие / Майкл Р. Байе, В. Н. Егоров. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 744 с.
3. Галкина Т. П. Социология управления: от группы к команде : учеб. пособие. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 223 с. : ил.
4. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 312 с. : ил. – (Серия «Высшее образование»).
5. Пономарев С. В. Метрология, стандартизация, сертификация : учебник для вузов / С. В. Пономарев, Г. В. Шишкина, Г. В. Мозгова. – Тамбов : Изд-во ТГТУ, 2010. – 96 с.
6. Питерс Т. Дж. В поисках совершенства. Уроки самых успешных компаний Америки / Т. Дж. Питерс, Р. Х. Уотерман-мл. – М. : ИД «Вильямс», 2005. – 558 с. : ил.
7. Уколов В. Ф. Теория управления : учебник / В. Ф. Уколов, А. М. Масс, И. К. Быстряков. – 3-е изд., доп. – М. : Экономика, 2007. – 696 с.
8. Хаксевер К., Рендер Б., Рассел Р., Мердик Р. Управление и организация в сфере услуг. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2002. – 752 с.

*N. A. Chuvashov\**

*\*Chuvashov Nikolai, graduate student  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
chudi2006@mail.ru*

**TEAMWORK AS THE PROCESS OF IMPROVEMENT  
AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SERVICE INDUSTRIES**

*Key words: teamwork, temporary team, interchangeability, natural team, improving the production process.*

*For the success of the company and its competitiveness in the market of goods and services it is necessary to provide clear and organized work of the staff, which is regarded as the face of the company. Professionalism of the staff determines the future of each company and its further development. Teamwork is considered as indispensable condition for stable development and success of the company. It is through teamwork that the companies achieve high performance and become more competitive with the minimum expenses.*

---

© Чувашиов Н. А., 2012

УДК 338.465.2

**О. А. Шлегель\***

*\*Шлегель Олег Александрович, доктор технических наук, профессор  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_pmii@tolgas.ru*

**О. И. Васильчук\***

*\*Васильчук Ольга Ивановна, доктор экономических наук, профессор  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_bu@tolgas.ru*

**А. С. Лукоянова\***

*\*Лукоянова Анна Сергеевна, аспирант  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_pmii@tolgas.ru*

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ОРГАНИЗАЦИЯ УСЛУГ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

*Ключевые слова: образовательные услуги, экономико-математическое моделирование, образовательные учреждения.*

*Определяется вид услуг образовательного учреждения, моделируется и оценивается эффективность, взаимосвязь между индексами стоимости и объема внедрения образовательной услуги.*

При экономическом анализе, оценке эффективности, планировании и организации профессиональной деятельности образовательного учреждения высшего профессионального образования необходимо оценить эффективность деятельности, неопределенность, неоднозначность показателей затрат, отдачи, прибыли, ресурсов. Возникает проблема определения экономической эффективности, риска, влияния на результаты хозяйственно-экономической деятельности различных мероприятий, управленческих решений [1, 2, 3].

Структура информационной системы (образовательного учреждения) ( $S$ ) определяется организацией отдельных элементов ( $S_k$ ) с учетом их взаимосвязей и поставленных целей

$$S = \{S_1, \dots, S_k, \dots, S_m\}; S_1 \geq 0, \dots, \\ S_k \geq 0, \dots, S_m \geq 0.$$

Элементом информационной системы  $S_k$  образовательного учреждения является любая ее часть, не подлежащая разделению при данном распределении функциональных действий. В рамках информационной системы  $S$  образовательного учреждения выделяют различные по своему назначению подсистемы  $S_k$ , которые можно рассматривать как самостоятельные системы

$$S_k = \{S_{k1}, \dots, S_{kk}, \dots, S_{mk}\}.$$

С точки зрения роли отдельных подсистем в решении задач планирования и организации образовательных услуг их разделяют на функциональные, обеспечивающие, комбинированные.

Функциональная часть подсистемы фактически является моделью системы планирования и организации образовательных услуг. В ходе декомпозиции функциональная часть разбивается на подсистемы, конкретный состав которых определяется признаком декомпозиции. Информационная система для реализации образователь-

ных услуг как сложная и многофункциональная система может быть декомпозирована по различным признакам. Применительно к информационным системам планирования, организации образовательных услуг распространенными признаками структуризации служат вид управляемого ресурса и функции планирования, организации образовательных услуг. В качестве признака декомпозиции могут быть выбраны и другие признаки. Выбор зависит от специфики объекта управления и целей создания образовательных услуг. Состав функциональных подсистем  $S_k$  во многом определяется особенностями экономической системы  $S$ , ее отраслевой принадлежностью, формой собственности, размером, характером деятельности [4, 5].

Структура информационной системы  $S_B$  бухгалтерского аппарата образовательного учреждения зависит от численности работников, объема учетно-контрольных работ, их значимости и сложности. Поэтому в образовательном учреждении структура информационной системы аппарата бухгалтерии достаточно проста. В бухгалтерии средних и крупных предприятий круг объектов учета значительно шире, поэтому возникает необходимость подразделить аппарат информационной системы бухгалтерии на части.

Бухгалтерская информационная система  $S_B$  позволяет автоматизировать работу аппарата бухгалтерии, состав ее функциональных подсистем соответствует основным участкам бухгалтерского учета. В этом случае признаком структуризации является вид управляемого ресурса.

В бухгалтерской информационной системе «БЭСТ-ОФИС»  $S_B$ , предназначенной для автоматизации учета на предприятиях, учреждениях, выделены следующие функциональные под-

системы: учет операций  $S_{Воп}$ ; расчеты  $S_{Врасч}$ ; основные средства  $S_{В\text{ осн}о\text{ сред}}$ ; заработная плата  $S_{В\text{ ЗП}}$ ; материалы  $S_{В\text{ МАТ}}$ ; баланс  $S_{В\text{ БАЛ}}$ ; налоги  $S_{В\text{ НАЛ}}$   
 $S_B = \{S_{Воп}; S_{Врасч}; S_{В\text{ осн}о\text{ сред}}; S_{В\text{ ЗП}}; S_{В\text{ МАТ}}; S_{В\text{ БАЛ}}; S_{В\text{ НАЛ}}\}$ .

Аналогично определен контур учета в многопользовательском сетевом комплексе полной автоматизации предприятия «Галактика», который ориентирован на средние и крупные предприятия. Здесь состав функциональных подсистем следующий: учет материальных ценностей; учет основных средств и нематериальных активов; учет труда и заработной платы; учет банковских, кассовых и валютных операций; учет фактических затрат; сводный учет и консолидированная отчетность. Состав функциональных подсистем может быть дополнен в зависимости от специфики ведения бухгалтерского учета в определенной отрасли.

Функциональные подсистемы бухгалтерского учета становятся составной частью комплексных систем автоматизации образовательного учреждения.

Состав обеспечивающих подсистем не зависит от выбранной предметной области. Он может варьироваться в зависимости от сложности информационной системы. При выборе информационной системы следует иметь в виду, что чем более полно представлен состав обеспечивающих подсистем, тем более качественной и эффективной является информационная система.

Большинство задач планирования рационального использования ресурсов для образовательного учреждения связано с отысканием наиболее эффективного решения путем направленного перебора всех возможных вариантов распределения материальных, финансовых, учебных и кадровых ресурсов. Метод линейного программирования позволяет решать задачи оптимизации и рационализации распределения ресурсов за конечное число итераций с достаточной точностью.

Методы математического программирования достаточно эффективно используются при решении различных задач в экономике (Толстопятенко А. В., Черемных Ю. Н.).

Стратегия поиска решения аналогичных задач заключается в нахождении максимума или минимума целевой линейной функции от нескольких переменных при заданных дополнительно ограничениях для этих переменных [4, 5, 6].

На оказание одного  $x$  комплекса образовательных услуг требуется в среднем около 0,15 о. е. финансовых ресурсов, а одного другого  $y$  комплекса услуг – 0,2 о. е. финансовых ресурсов, доход, полученный от реализации одного комплекса услуг, равен 10,0 о. е. (тыс. руб.), а одного другого комплекса услуг – 16,0 о. е. (тыс. руб.). Можно определить количество одного и другого комплекса услуг образовательного учреждения, который необходимо реализовать из 60 о. е. финан-

совых ресурсов, чтобы обеспечить наибольший доход от их реализации.

Математическая модель комплекса образовательных услуг учреждения:

$$\begin{cases} x_{ij} \geq 0 \\ F = x \rightarrow \max \\ \sum_{i=1}^n x_{ij} \leq a_j \quad (j = 1, 2, \dots, m) \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m x_{ij} a_{jk} = b_k \quad (k = 1, 2, \dots, l) \end{cases}$$

после подстановки численных величин

$$\begin{cases} 0,15x + 0,2y \leq 60 \\ 10x + 16y \rightarrow \max \\ x \geq 0 \\ y \geq 0 \end{cases}$$

На основе полученной системы уравнений выполняется геометрическое построение соответствующих графиков на плоскости  $XOY$ .

Выполняется построение прямых линий:  $x = 0$ ,  $y = 0$ ,  $y = 350 - 0,88x$ ,  $y = -0,767x$ . Вектор  $q = (13, 27)$ .

Область значений для переменных  $x$  и  $y$

$$F = c_1x_1 + \dots + c_nx_n,$$

после подстановки численных величин согласно неравенствам:

$$\begin{cases} Z = 0,15x + 0,2y \leq 60; \\ x \geq 0, y \geq 0. \end{cases}$$

Осуществляется параллельный перенос прямой линии  $y = -0,625x$  вверх вдоль оси  $OY$ . Целевая функция  $Z$  принимает максимальное значение при следующем условии:

$$Z = 10 \cdot 0 + 16 \cdot 200 = 3600.$$

Таким образом, геометрически задача линейного программирования процесса оказания (планирования, организации) одного комплекса образовательных услуг представляет собой поиск такой точки многогранника решений, координаты которой доставляют линейной функции минимальное (наибольшее или наименьшее) значение. Допустимыми решениями являются все точки многогранника решений в результате поиска точки многогранника решений.

Конкретные условия, в которых находится каждый из изучаемых объектов, а также особенности их собственного развития выражаются соответствующими числовыми уровнями статистических показателей.

Средние показатели дают обобщающую характеристику по варьирующим признакам, показывают типичный для данных условий уровень этих признаков, но кроме этого возникает необходимость охарактеризовать: отклонения отдельных значений признака от средней величины; типичность средней, что характеризуется совокупностью всех отклонений, их распределением; однородность рассматриваемых комплексов образовательных услуг.

На основе представленной математической модели и данных по реализации первого  $x$  и второго  $y$  комплекса образовательных услуг за первый и второй учебный год можно определить индивидуальные индексы реализуемых услуг по

$$\text{стоимости } i_p = \frac{p_1}{p_0}, \text{ по объему } i_q = \frac{q_1}{q_0}.$$

Так, для первого  $x$  и второго  $y$  комплекса образовательных услуг рассматриваемого примера индивидуальные индексы будут составлять соответственно:

$$i_{px} = \frac{70}{80} = 0,875(87,5\%),$$

$$i_{qx} = \frac{16,2}{15,0} = 1,08(108\%),$$

$$i_{py} = \frac{35}{25} = 1,4(140\%), \quad i_{qy} = \frac{51}{50} = 1,02(102\%).$$

Средняя стоимость первого комплекса  $x$  образовательных услуг снизилась на 12,5%, а количество услуг выросло на 8%.

Общий индекс реализации комплекса образовательных услуг  $x$  и  $y$  в течение двух лет:

$$I_{pq} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0} = \frac{70 \times 16,2 + 35 \times 51}{80 \times 15 + 25 \times 50} = \frac{2919}{2450} = 1,191.$$

Общий индекс физического объема реализации образовательных услуг по агрегатной форме индекса:

$$I_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0} = \frac{16,2 \times 80 + 51 \times 25}{15,0 \times 80 + 50 \times 25} = \frac{2571}{2450} = 1,049.$$

Объем реализации образовательных услуг на второй год на 4,9% больше, чем в первый год.

Общий индекс стоимости реализованных образовательных услуг:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} = \frac{70 \times 16,2 + 35 \times 51}{80 \times 16,2 + 25 \times 51} = \frac{2919}{2571} = 1,135.$$

Стоимость для обоих видов образовательных услуг в среднем выросли на 13,5%.

Экономический эффект определяется в виде суммы сэкономленных или перерасходованных финансовых ресурсов и за счет изменения стоимости по данным общего индекса стоимости:

$$\Delta_p = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1 = 2919 - 2571 = 348 \text{ тыс. руб.}$$

В связи с ростом стоимости на 13,5% на данные виды образовательных услуг повышение стоимости на второй год реализации образовательных услуг на 348 тыс. руб. больше, чем в первый год.

Прирост стоимости реализованных образовательных услуг исчисляется как разность между числителем и знаменателем индекса стоимости:

$$\Delta_{pq} = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_0 = 2919 - 2450 = 469 \text{ тыс. руб.}$$

Этот прирост обусловлен изменением стоимости и изменением объема реализованных образовательных услуг. Прирост за счет изменения цен составил  $\Delta p = 348$  тыс. руб., а за счет изменения объема:

$$\Delta_q = \sum q_1 p_0 - \sum q_0 p_0 = 2571 - 2450 = 121 \text{ тыс. руб.}$$

Увеличение стоимости реализованных образовательных услуг на 469 тыс. руб. произошло за счет роста стоимости на 348 тыс. руб. и роста объема реализованных образовательных услуг на 121 тыс. руб.:

$$\Delta_{pq} = \Delta_p + \Delta_q = 348 + 121 = 469 \text{ тыс. руб.}$$

Между исчисленными индексами существует взаимосвязь, которая определяется следующим образом:

$$I_{pq} = I_p \times I_q = 1,135 \times 1,049 = 1,191.$$

Величина взаимосвязи индексов стоимости  $I_p$  и объема  $I_q$  показывает степень влияния рассматриваемых индексов, их взаимозависимость. Это дает возможность оценить достоверность определения эффективности деятельности при планировании, реализации и организации образовательных услуг.

При разработке, планировании, организации комплекса образовательных услуг, применении информационных технологий возможно обоснованное использование методов математического моделирования, линейного программирования процессов, системного подхода. Методы предусматривают соответствующий охват функций реализации услуг образовательного учреждения, рассматривают как целостную систему для достижения поставленных целей – предоставления пользователям эффективных образовательных услуг.

Вариант данного метода математического моделирования на основе линейного программирования, геометрическая задача линейного программирования процесса оказания (планирования, организации) одного комплекса образовательных услуг, определения эффективного распределения финансовых, материальных, учебных и кадровых ресурсов образовательного учреждения можно использовать при выборе мероприятий, при принятии управленческих решений по формированию нормативов, требований в сфере образовательных услуг.

#### Список литературы

1. Замков О. О., Толстопятенко А. В., Черемных Ю. Н. Математические методы в экономике : учебник. – 2-е изд. – М. : МГУ им. М. В. Ломоносова; Изд-во «Дело и Сервис», 1999. – С. 133.
2. Лукоянова А. С., Шлегель О. А. Инструменты обеспечения конкурентоспособности психолого-педагогических образовательных услуг // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы : сб. ст. международ. науч.-практ. конф. / Поволжский гос. ун-т сервиса. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2010.



3. Любивая Т. Г., Шлегель О. А. Компьютерное моделирование задачи рационального использования ресурсов в учреждениях высшего профессионального образования // Инновации и перспективы сервиса : сб. ст. VIII международ. науч.-техн. конф. УГАЭС. – Уфа, 2011.

4. Джерк Н. Разработка приложений для электронной коммерции. Библиотека программиста. – СПб. : Питер, 2001. – 512 с.

5. Lidija Erochina, Marian Molasy, Oleg Shlegel, Olga Vasilthuk Information Systems on Enterprise of the Service / Web Information Systems Engineering, Knowledge Discovery and Hybrid Computing, SYSTEMS, Journal of Transdisciplinary Systems Science, Wroclaw University of Technology, Poland, 2011.

---

**O. A. Schlegel\***

*\*Schlegel Oleg, PhD in Technical sciences, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf\_pmii@tolgas.ru*

**O. I. Vasilchuk\***

*\*Vasilchuk Olga, Doctor of Economics, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf\_bu@tolgas.ru*

**A. S. Lukoyanova\***

*\*Lukoyanova Anna, graduate student of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf\_pmii@tolgas.ru*

**EFFICIENCY OF ORGANIZATION OF EDUCATIONAL SERVICES**

*Key words: educational services, economic and mathematical modeling, educational institutions.*

*The article determines the type of services of educational institution. The authors have constructed the model and evaluated the effectiveness of the relationship between the value indices and volume of implementation of educational services.*

---

© Шлегель О. А., Васильчук О. И., Лукоянова А. С., 2012

## МИКРОУРОВЕНЬ

### Управление человеческими ресурсами

УДК 338.246.027

*Л. А. Ильина\**

*\*Ильина Лариса Айдаровна, кандидат экономических наук, доцент Самарский государственный технический университет, г. Самара KarimovaLA@mail.ru*

#### МЕХАНИЗМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Статья подготовлена при поддержке РГНФ (проект № 12-12-63003)

*Ключевые слова: мотивация, стимулирование, труд, механизм, система, нефтегазовые организации.*

*Рассматривается практика формирования механизмов мотивации и стимулирования труда в нефтегазовых организациях.*

Эффективность процессов, происходящих в промышленном производстве, во многом определяет персонал организации. За последние годы сфера деятельности менеджмента и всего персонала нефтегазовых организаций претерпела значительные изменения. В условиях вертикальной интеграции персонал нефтегазовых организаций занят в добыче, транспортировке, переработке и сбыте нефти, газа, нефтепродуктов, а также работает с имуществом, ценными бумагами, инвестициями и над повышением капитализации компании. В связи с этим персонал нефтегазовых организаций должен не только понимать новые задачи, но активно и эффективно работать с учетом новых реалий времени в новых для себя сферах деятельности. Залогом надежной работы нефтегазовой организации является эффективность механизмов мотивации и стимулирования труда, направленных на повышение эффективности производства, рост производительности труда, мотивированности и удовлетворенности работников, повышение профессионального уровня персонала и др.

Под механизмом мотивации и стимулирования труда автор понимает сложный процесс взаимодействия внутренних побудительных сил (потребностей, интересов, ценностей, способности) и внешних воздействий (благ – стимулов), определяющих формирование мотивов труда, направленный на усиление заинтересованности и осознанного включения персонала в бизнес-процессы организации.

Автор разделяет мнение профессора Е. А. Митрофановой о двухуровневой системе формирования групп механизмов [3, с. 97]:

1) *организационно-управленческий уровень* (реализуются организационно-управленческие, экономические механизмы): структура экономической системы нефтегазовой организации определяет их заинтересованность в повышении эффективности производства. В условиях промыш-

ленного предприятия организация результативной работы осуществляется на основе иерархической структуры, в которой задается необходимый уровень эффективности, передаваемый по каналам прямой связи, а по каналам обратной связи передается информация о достигнутых характеристиках результатов и затрат; соотношение между необходимыми и фактическими характеристиками эффективности позволяют устанавливать поощрения и/или санкции;

2) *субъективно-личностный уровень* (реализуются социально-психологические механизмы): существует ряд факторов, оказывающих непосредственное влияние на формирование механизмов мотивации труда – социально-психологический климат в коллективе, наличие перспективы и конкретной цели, прогноз и активность человека, функциональные состояния и др.

При выборе эффективных методов управляющего воздействия следует исходить из учета способов мотивации и стимулирования труда, которые объединяются в относительно самостоятельные направления:

1. *Материальное стимулирование* включает совершенствование системы оплаты труда, предоставление возможности персоналу участвовать в собственности и прибыли предприятия. На удовлетворенность работника системой оплаты труда влияют следующие факторы: насколько ожидания работника совпадают с тем, что он действительно получает; как аналогичный труд оплачивают в других организациях; правильно ли работники воспринимают оценку трудового вклада своих коллег. С точки зрения социальной справедливости работники оценивают оплату труда следующим образом (табл. 1).

Существует серьезная теоретическая база для построения стимулирующих систем оплаты труда персонала промышленных предприятий, так как величина заработной платы является основным показателем уровня обеспеченности ра-

ботников. Отмена государственного тарифного регулирования заработной платы привело к построению собственных систем оплаты труда по

отраслям промышленности, что нашло отражение в отраслевых тарифных соглашениях.

Таблица 1

**Социальная справедливость оплаты труда персонала нефтегазовых организаций в 2008 году**

Оплата труда справедлива по отношению к:	Да	Нет	Затруднились с ответом
Результатам вашего труда	47,5	34,7	17,8
Зарплате и результатам труда других работников	53,4	31,5	15,1
Стоимости жизни	59,9	35,2	4,9
Оплате сотрудников других организаций	49,1	25,6	25,3

*Источник:* составлено автором по результатам выборочного обследования нефтегазовых организаций Самарской области в 2000–2008 гг. [1].

Отраслевое тарифное соглашение по организациям нефтяной, газовой отраслей промышленности и строительства объектов нефтегазового комплекса Российской Федерации направлено на обеспечение эффективной работы нефтяной, газовой отраслей промышленности, организаций по газификации и эксплуатации газового хозяйства и строительству объектов нефтегазового комплекса, обеспечение защиты социальных и экономических прав и законных интересов работников и поддержание достаточного уровня их жизни. Документ призван отразить определенный баланс между требованиями работодателей в эффективной производственной деятельности и необходимостью обеспечения ими (с участием

профсоюзных организаций) соответствующих этим требованиям условий.

Текущие мотивационные меры (заработная плата и премии) по нефтегазовым организациям часто увязываются с отчетными данными (бухгалтерской прибылью, натуральными показателями). Схема вознаграждения персонала, введенная в России в ряде крупнейших нефтегазовых корпораций, включает заработную плату, бонусы (премии, «13-я» зарплата) и долгосрочное вознаграждение (привязано к результатам работы за ряд лет и включает различные программы фондовых опционов), однако содержание требований к применяемым схемам для менеджеров и работников компаний сильно различается (табл. 2).

Таблица 2

**Сравнение требований менеджеров и работников к системе оплаты труда**

№ п/п	Содержание требований	Менеджеры	Исполнители
1	Конкурентоспособность – способность компании привлекать и удерживать предпочтительных для нее работников	+	-
2	Покупательная способность – достижение желаемого жизненного стандарта	+	+
3	Контроль исполнения – вознаграждение работника за лучшее исполнение своих обязанностей, поддержать инициативу и качество работы	+	-
4	Справедливость – получение вознаграждения, справедливого по отношению к сделанной работе	-	+
5	Мотивация и продуктивность – стимулирование работника к высоким индивидуальным и общим результатам	+	-
6	Правомочность – получение вознаграждения, отражающего прибыльность компании	-	+
7	Внутреннее равенство – обеспечение такой структуры зарплаты, которая отражала бы различия между отдельными работниками в соответствии с их относительной ценностью для организации	+	-
8	Относительность – получение вознаграждения, справедливого по отношению к получаемому другими работниками организации	-	+
9	Прибыльность – рентабельность системы оплаты и ее соответствие платежеспособности компании	+	-
10	Сравнимость с рынком – справедливость вознаграждения по отношению к аналогичным работникам других фирм	-	+
11	Административная легкость – система поощрения должна быть легкой в использовании, контроле, объяснении и понимании	+	-
12	Сбалансированность доходов – достижение баланса между прямой оплатой и дополнительными компенсациями и вознаграждениями	-	+

*Источник:* составлено автором по результатам выборочного обследования нефтегазовых организаций Самарской области в 2000–2008 гг.

Эффективность системы оплаты труда будет определяться прежде всего тем, в какой мере эта система позволяет решить две основные задачи:

- обеспечение мотивации труда, т. к. механизмы оплаты труда должны давать работодателю возможность направлять усилия работника на достижение основных целей деятельности, реализацию миссии и бизнес-стратегии организации;

- создание условий для самореализации работника, механизмы оплаты труда должна не просто давать работнику возможность реализовать имеющиеся у него физические и (или) умственные способности, а поощрять его к наиболее полному самовыражению в процессе труда.

2. *Совершенствование организации труда* содержит постановку целей, формирование ориентации на ее достижение, расширение трудовых функций, обогащение труда, производственную ротацию, улучшение условий труда. Высока значимость условий труда как одной из важнейших потребностей человека, ведь это и мотив, побуждающий трудиться с определенной отдачей, выступая фактором и следствием определенной производительности труда и его эффективности, для нефтегазовых организаций особенно существенное значение имеет распределение по должности. Неразвитость социально-бытовой сферы в ряде случаев обуславливает стратегию трудового поведения, при которой работник предпочитает работать меньше, но и меньше получать, так как для него неприемлема цена интенсивного труда; для поддержания определенного уровня благосостояния готов оплатить здоровьем получение дополнительных благ – надбавок и льгот, связанных с условиями труда, повышенной оплаты за сверхурочные работы и т. п., тем более что общество, устанавливая такие льготы, это санкционирует. Также наблюдается снижение количества фактически отработанного времени за год при росте среднемесячной номинальной начисленной заработной платы. Люди, сознательно оценивая возможные варианты поведения, стараются выбрать наиболее краткий путь к желаемому результату.

3. *Нематериальное (неденежное) стимулирование* основано на социальной политике (включает социальное обеспечение работников, развитие их личностных качеств, сохранение здоровья, др.) как слагаемом успеха организации.

Объектом, обладающим минимально необходимым и достаточным набором норм и функций по осуществлению задач в сфере социальной политики организаций нефтегазового комплекса, является отраслевое тарифное соглашение по организациям нефтяной, газовой отраслей промышленности и строительству объектов нефтегазового комплекса Российской Федерации (обязательно к применению при заключении коллективных договоров (соглашений) и индивидуаль-

ных трудовых договоров для всех организаций независимо от организационно-правовых форм собственности).

Нематериальное (неденежное) стимулирование труда персонала должно содействовать гармонизации норм труда и мерам потребления, повышению квалификации работников, росту производительности труда, рациональному использованию ресурсного потенциала организации. Оптимальное сочетание самих мотивов и источников их удовлетворения с целью наибольшей трудовой активизации работников определяется экономическим состоянием предприятия и интересами работодателя, работника, государства.

Механизм формирования мотивации и стимулирования труда нефтегазовых организаций закреплён в корпоративных стандартах, регламентах. Так, например, с целью усиления заинтересованности работников в повышении эффективности производства в ОАО «Куйбышевский нефтеперерабатывающий завод» действует положение «Об экономическом соревновании за звание «Лучший коллектив ОАО «КНПЗ» среди цехов» (введено в действие 01.09.2007 г.) [6], предусматривающее выплату денежной премии для материального поощрения коллективов-победителей в размере от 125 до 225 руб. на одного работающего; с целью повышения заинтересованности геологов и технологов в совершенствовании профессиональных навыков и в целях укрепления имиджа ОАО «Роснефть» разработан стандарт «Порядок организации и проведения смотра-конкурса среди специалистов нефтегазодобывающих дочерних (зависимых) обществ и в целом по компании на звание «Лучший геолог» и «Лучший технолог»» (введен в действие 01.11.2006 г.) [8]; с целью определения порядка организации системы наставничества молодых специалистов ДО ОАО «НК «Роснефть» для создания эффективной системы управления процессом адаптации молодых специалистов в ОАО «НК «Роснефть» – стандарт «Положение о наставничестве и наставниках ДО ОАО «НК «Роснефть» (введен в действие 06.03.2006 г.) [5], по которому предусмотрена доплата за наставничество в размере, составляющем не менее 10% от оклада; с целью повышения квалификационного уровня работников ОАО «НК «Роснефть» и формирования эффективной системы управления процессом создания конкурентоспособной научно-технической продукции и наукоемких технологий и их использования в деятельности ОАО «НК «Роснефть» – стандарт «Организация работ над кандидатскими и докторскими диссертациями в компании» (введен в действие 24.03.2008 г.) [7], в качестве материальных и нематериальных стимулов применяются: льготы согласно ФЗ от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»; персональный доступ в Интернет; грант на проведение

научных исследований в период написания диссертационной работы; помощь во внедрении результатов работ в Компании (получение актов внедрения); возможность повышения уровня оплаты труда по результатам внедрения научных разработок; вознаграждение в форме единовременной (разовой) выплаты за опубликование статей по теме диссертационной работы за публикацию в российских академических журналах, иностранных журналах, а также в центральном отраслевом журнале «Нефтяное хозяйство»; в целях обеспечения эффективной работы научного руководителя диссертанта (при условии, что научный руководитель является работником Компании) ему устанавливается единовременное вознаграждение в случае успешной защиты диссертации курируемого диссертанта и др.

Процесс перестройки механизмов управления на предприятиях является достаточно болезненным процессом, особенно это касается укоренившихся и устоявшихся систем и механизмов

материального и нематериального стимулирования. Системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности могут рассматриваться как эффективный инструмент управления производственно-технологическим процессом наряду с планированием, контролем, оценкой результатов, информационным обменом и координацией работы подразделений организации. При этом необходимо учесть цели организации относительно основных финансово-экономических показателей (прибыли, рентабельности, себестоимости и др.), которые ограничивают размер заработной платы, привязывают темпы ее роста к динамике объема производства, производительности труда; выплат социального характера, финансирования социальных программ и т. п. Система материального стимулирования должна учитывать особенности производственного процесса и приоритетные задачи, стоящие перед нефтегазовой организацией.

#### Список литературы

1. Ильина Л. А. Современное состояние практики трудовой мотивации персонала на промышленных предприятиях Российской Федерации : монография. – М. : Машиностроение, 2008. – 300 с.
2. Кибанов А. Я., Баткаева И. А., Митрофанова Е. А., Ловчева М. В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 524 с. – (Высшее образование).
3. Митрофанова Е. А. Развитие системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала организации: теория, методология, практика : дис. ... д.э.н. – М. : ГУУ, 2008.
4. Отраслевое соглашение по организациям нефтяной, газовой отраслей промышленности и строительства объектов нефтегазового комплекса Российской Федерации на 2011–2013 гг. Регистрационный № 167/11-13.
5. Стандарт «О наставничестве и наставниках ДО ОАО «НК «Роснефть»». № П2-03 С-010. – М., 2007.
6. Стандарт «Об экономическом соревновании за звание «Коллектив образцовой культуры производства ОАО «Куйбышевский нефтеперерабатывающий завод»». № П4-05 СЦ-073 ЮЛ-038. – Самара, 2007.
7. Стандарт ОАО «НК «Роснефть» «Организация в ОАО «НК «Роснефть» работ над кандидатскими и докторскими диссертациями». № П2-03 СЦ-063. – М., 2008.
8. Стандарт ОАО «НК «Роснефть» «Порядок организации и проведения смотра-конкурса среди специалистов нефтегазодобывающих дочерних (зависимых) обществ и в целом по компании на звание «Лучший геолог» и «Лучший технолог»». № П2-03 С-036. – М., 2006.
9. Токарева Е. А. Повышение эффективности деятельности организации на основе совершенствования мотивации деятельности в условиях рынка. – СПб. : Наука, 2008. – 542 с.
10. Труд и занятость в России. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 623 с.

**L. A. Ilyina\***

*\*Ilyina Larisa, PhD in Economics, Associate Professor of Samara State Technical University, Samara  
KarimovaLA@mail.ru*

#### MECHANISMS OF MOTIVATION AND STIMULATION OF STAFF IN MANAGEMENT OF OIL AND GAS ORGANIZATIONS

*Key words: motivation, stimulation, labor, mechanism, system, oil and gas organizations.*

*The article studies practice of forming the mechanisms of motivation and stimulation of labor in oil and gas organizations.*

УДК 378; 65.01

*А. Л. Волменских\**

*\*Волменских Анастасия Львовна, аспирант*

*Ижевский государственный технический университет, г. Ижевск*

*wolm@mail.ru*

## **РАЗРАБОТКА КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ВУЗА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

*Ключевые слова: конкурентная стратегия, стратегическое управление, вуз, маркетинг, рынок образовательных услуг, конкурентоспособность вуза.*

*Представлены результаты исследования по разработке теоретических и методологических основ формирования конкурентных стратегий вузов, позволяющих последним эффективно взаимодействовать с внешней средой и добиться конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Дана авторская трактовка понятий «конкурентная стратегия вуза», «стратегическое управление вузом» с учетом специфики функционирования вузов в конкурентной среде и особенностей рынка образовательных услуг. Разработана методика оценки уровня конкурентоспособности вуза на региональных рынках труда и образовательных услуг. Представлена методика формирования конкурентной стратегии вуза с использованием инструментов стратегического анализа и выбора, адаптированных к сфере высшего образования.*

Резкое сокращение бюджетного финансирования вузов, спад производства во многих отраслях народного хозяйства и, соответственно, невостребованность выпускников вузов на рынке труда, падение престижа высшего образования в обществе, «утечка умов» – таков неполный перечень проблем, с которыми столкнулась за последние десятилетия высшая школа России. В процессе усиления региональной ориентации в сфере образовательной деятельности вузы должны сочетать свои интересы с задачами развития регионов – экономического, социального, демографического, научно-технического характера [1, 3]. Основные тенденции развития рынка образовательных услуг, во многом определяющие направление и цели формирования стратегий вузов, состоят в следующем [1, 2, 3, 4, 5]: 1) расширение рынка и рост конкуренции на рынке образовательных услуг, что выражается в росте количества негосударственных вузов и филиалов столичных вузов на рынке регионов, увеличении численности студентов и желающих получить высшее образование, росте объемов платных образовательных услуг, расширении охвата направлений подготовки в вузах и т. д.; 2) высокий престиж высшего образования в обществе, что обусловлено, в частности, возрастанием роли высшего образования в социально-экономическом прогрессе общества; 3) несоответствие структуры подготовки специалистов в вузах потребностям региональной экономики, что приводит к обострению напряженности на рынке труда, увеличению уровня безработицы среди молодежи и нехватке специалистов, в первую очередь в промышленной сфере; 4) интенсивное развитие сис-

темы непрерывного профессионального образования, обеспечивающего переподготовку высвобождающейся рабочей силы и занятость населения; 5) ослабление связей и договорных отношений между вузами и предприятиями в плане совместной подготовки специалистов, совместных научно-исследовательских работ (НИР) и использования результатов НИР в экономике региона.

Решение задачи адаптации к динамично развивающимся условиям внешней среды, по нашему мнению, должно лежать в области стратегического управления, позволяющего вузам, ставшим полноправными субъектами рыночной экономики, построить эффективную систему взаимодействия с внешней средой. В связи с этим задача разработки теоретических и методологических основ формирования конкурентных стратегий, позволяющих вузам эффективно взаимодействовать с внешней средой и добиться конкурентоспособности в долгосрочной перспективе, учитывающих в то же время специфику сферы образования и особенности социально-экономических преобразований в России, остается актуальной и требующей обоснованного научного решения. Данная проблема на современном этапе развития рыночных отношений приобретает большую значимость и потому, что образование в настоящее время становится центральным фактором социального и экономического роста, а в условиях проведения экономических реформ выступает и необходимым звеном в реформировании национальной экономики [3].

Научная новизна данного исследования состоит в разработке методологического подхода к формированию конкурентной стратегии вуза с

целью обеспечения его конкурентоспособности на региональных рынках труда и образовательных услуг. Элементы научной новизны состоят в следующем: на основе анализа специфики формирования конкурентоспособной позиции вуза на рынке дана авторская трактовка понятия «конкурентоспособность вуза» и систематизированы факторы, определяющие уровень конкурентоспособности вуза; дана авторская трактовка понятий «конкурентная стратегия вуза», «стратегическое управление вузом» с учетом специфики функционирования вузов в конкурентной среде и особенностей рынка образовательных услуг; разработана классификация факторов, оказывающих влияние на формирование конкурентной стратегии вуза на рынках труда и образовательных услуг; разработана классификация конкурентных стратегий вузов в зависимости от конкурентного статуса вуза на рынках труда, образовательных услуг и с точки зрения государственных органов; разработана методика оценки уровня конкурентоспособности вуза на региональных рынках труда и образовательных услуг; разработана методика формирования конкурентной стратегии вуза с использованием инструментов стратегического анализа и выбора, адаптированных к сфере высшего образования; сформулированы основные механизмы и принципы реализации конкурентной стратегии вуза и предложен ряд методов оценки эффективности реализации конкурентной стратегии вуза.

Теоретическая и практическая значимость работы заключается в возможности использования материалов исследования в качестве материала для дальнейших научных и методических разработок в области совершенствования системы стратегического менеджмента высших учебных заведений. Теоретическая значимость исследования состоит в научном обосновании стратегического подхода к управлению вузом, в частности, применения методов и инструментов стратегического менеджмента в деятельности вуза с целью обеспечения конкурентоспособности вуза на рынках труда и образовательных услуг. Научно-теоретической и методологической ценностью обладают методика оценки уровня конкурентоспособности вуза на региональных рынках труда и образовательных услуг и методика разработки конкурентной стратегии вуза. Практическая значимость исследования заключается в том, что методические положения, выводы и рекомендации, предложенные нами, могут быть использованы в практике совершенствования управления высшим учебным заведением, и в частности в процессе разработки конкурентной стратегии вуза и его структурных подразделений (институтов, факультетов, кафедр и т. п.) на рынке. Предложенная методика разработки конкурентной стратегии вуза позволит более эффективно и целенаправленно решать вопросы стра-

тегического управления вузом во всех его аспектах, что будет способствовать обеспечению конкурентоспособной позиции вуза на рынке в долгосрочной перспективе. Методика оценки конкурентоспособности вуза может быть использована органами управления образованием и непосредственно учебными заведениями в целях оценки рыночной позиции вуза и разработки мероприятий по повышению его конкурентоспособности на рынке.

Вкратце охарактеризуем основные результаты данного исследования.

Конкурентоспособность вуза – это способность вуза противостоять конкурентам, которая основана на устойчивых конкурентных преимуществах, определяемых степенью согласованности и удовлетворения потребностей субъектов рынка и государства в подготовке высококвалифицированных специалистов и создании конкурентоспособных научных разработок. Оценка конкурентоспособности вуза выступает не только важным этапом процесса разработки конкурентной стратегии, являясь информационной базой для принятия стратегических решений, но и отражает эффективность разработки и реализации стратегии вуза в долгосрочной перспективе.

В соответствии с теорией М. Портера о пяти силах конкуренции, на позицию вуза на региональном рынке образовательных услуг и уровень конкуренции на данном рынке оказывают влияние: угроза появления новых конкурентов (негосударственных вузов и филиалов вузов из других регионов); возможность появления аналогичных образовательных продуктов и услуг (например, аналогичные специальности в сфере среднего профессионального образования); зависимость от поставщиков (госзаказ на подготовку определенных специалистов, уровень бюджетного финансирования); зависимость от потребителей (интересы и потребности абитуриентов и их спрос на специальности вуза (конкурс), а также спрос на выпускников вуза со стороны работодателей); уровень конкурентной борьбы на рынке образовательных услуг (количество вузов, уровень роста рынка, барьеры входа на данный рынок (лицензия, аккредитация вуза), отличительные черты вузов-конкурентов и т. п.).

Уровень конкурентоспособности вуза определяется на основе оценки ряда факторов, каждый из которых, в свою очередь, оценивается по группе показателей: уровень качества образовательных продуктов и услуг вуза; уровень финансового обеспечения вуза; уровень конкурентоспособности выпускников вуза на рынке труда; доля рынка вуза на региональном рынке образовательных услуг; уровень конкурентоспособности научных разработок вуза; уровень конкурентоспособности вуза с точки зрения личности, приобретающей образовательные услуги.

Перечисленные показатели находят отражение в системе управления вузом, представляющей собой преобразование входных показателей деятельности вуза (конкурс при поступлении как наиболее яркий показатель уровня конкурентоспособности вуза с точки зрения личности, приобретающей образовательные услуги, уровень

бюджетного финансирования) в выходные показатели (уровень конкурентоспособности выпускников вуза на рынке труда, уровень конкурентоспособности научных разработок вуза, доля рынка вуза) посредством качеств и свойств самой системы (рис. 1).



Рис. 1. Показатели конкурентоспособности вуза в системе управления вузом

На формирование конкурентоспособной позиции вуза на рынке и выбор его стратегии оказывает влияние множество факторов, правильная оценка и учет которых позволит оценить конкурентное положение вуза на рынке и выработать стратегические решения по повышению конкурентоспособности вуза: факторы внутренней среды (уровень качества образовательных услуг, факторы финансово-экономической сферы, образовательной и научно-исследовательской деятельности, стратегии информатизации, административно-хозяйственной среды, организационной культуры вуза); факторы внешней среды (факторы микро- и макроокружения).

Конкурентная стратегия вуза – это совокупность средств, методов и форм управления деятельностью вуза, позволяющих ему адаптироваться к внешней среде, достичь своих целей на рынке и добиться устойчивого конкурентного преимущества на основе наиболее эффективного удовлетворения потребностей и интересов: личности (студентов, учащихся), государства, предприятий-работодателей, сотрудников самого вуза и общества в целом. Разработка и реализация конкурентной стратегии вуза, таким образом, является не только основой поддержания высокого уровня конкурентоспособности учебного заведения, но и регулятором взаимоотношений субъектов рынков труда и образования и инструментом согласования их интересов. Стратегическое управление вузом – это деятельность, состоящая в разработке и реализации стратегий вуза на рынках труда и образовательных услуг, способствующая достижению стратегических целей вуза, осуществлению его миссии и основанная на использовании инструментов стратегического анализа и выбора, адаптированных к особенностям сферы образования.

Для эффективного осуществления процесса стратегического управления в вузе необходимо

придерживаться определенной методики разработки конкурентной стратегии вуза, содержащей ряд инструментов стратегического анализа и выбора, адаптированных к особенностям сферы образования. Методика включает в себя ряд последовательных этапов с методическим обеспечением каждого из этапов: анализ факторов внешней и внутренней среды вуза, определяющих уровень его конкурентоспособности и влияющих на формирование стратегии; оценка на основе проведенного анализа существующей позиции вуза на рынке; постановка целей и разработка задач вуза на рынке; оценка существующей стратегии вуза, выявление необходимости ее корректировки или изменения; разработка стратегии достижения поставленных целей; реализация стратегии; контроль и оценка эффективности реализации стратегии и корректировка стратегии при необходимости. Важнейший этап стратегического управления вузом – выбор конкурентной стратегии – должен быть осуществлен на основе результатов проведенного стратегического анализа и в рамках поставленных руководством вуза стратегических целей. Основные методы, предлагаемые автором для выбора конкурентной стратегии вуза и разработанные с учетом специфики функционирования вуза на рынке: усовершенствованная модель матрицы Томпсона и Стрикленда; усовершенствованная модель Мак Кинзи; инструмент стратегического анализа и выбора конкурентной стратегии вуза, основанный на оценке уровня спроса на образовательные услуги со стороны субъектов рынка труда, рынка образовательных услуг и государства (модель согласования спроса на услуги вуза).

Предложенные автором методические рекомендации по разработке конкурентной стратегии вуза были апробированы в ИЖГТУ. Результаты апробации позволяют сделать вывод об адекватности и возможности использования предлагае-



мых методик в процессе стратегического управления вузом. Применение разработанных методик дало возможность оценить уровень конкурентоспособности вуза на рынке и разработать конкурентную стратегию, нацеленную на повышение конкурентоспособности вуза в долгосрочной перспективе. Использование принципов и методов стратегического управления в деятельности вуза в конечном итоге должно способствовать экономическому и социальному прогрессу

общества, поскольку разработка и реализация конкурентных стратегий вуза, позволяющих согласовать и удовлетворить потребности субъектов рынка труда, образовательных услуг и государственных органов, – это важное условие подготовки высококвалифицированных кадров, способных и стремящихся к развитию демократического общества и социально ориентированной высокоэффективной экономики региона и страны.

#### *Список литературы*

1. Варгин Н. Л., Осипов А. К. Прогнозирование рынка труда и занятости населения в регионе : монография. – Ижевск : ИжГСХА, 2003. – 199 с.
2. Гребнев Л., Кружалин В., Попова Е. Модернизация структуры и содержания инженерного образования // Высшее образование в России. – 2003. – № 4. – С. 46-56.
3. Кинелев В. Г. Объективная необходимость. История, проблемы и перспективы реформирования высшего образования России. – М. : Республика, 1995. – 328 с. : ил.
4. Литвинова Н. П., Шереметова В. В. Маркетинг образовательных услуг. – СПб. : СПбГУПМ, 1997. – 170 с.
5. Минаев Д. В. Стратегический анализ и планирование деятельности образовательных учреждений крупного региона : автореф. дис. ... к.э.н. – СПб., 1998. – 18 с.

***A. L. Volmenskih\****

*\*Volmenskih Anastasia, graduate student  
of Izhevsk State Technical University, Izhevsk  
wolm@mail.ru*

#### **DEVELOPMENT OF COMPETITIVE STRATEGY OF UNIVERSITY USING STRATEGIC MANAGEMENT TOOLS**

*Key words: competitive strategy, strategic management, university, marketing, market of educational services, university competitiveness.*

*The article features the results of studies on the development of theoretical and methodological basis for the formation of competitive strategies of universities, enabling them to effectively interact with the environment and to achieve competitiveness in the long term. The author presents her own interpretation of the terms «competitive strategy of university» and «strategic management of university», taking into account the specifics of functioning of higher education institutions in the competitive environment and the characteristics of educational services market. The work presents the method for assessing the level of university competitiveness in regional labor market and educational services market. The author suggests the method of forming competitive strategy of the university, using the tools of strategic analysis and choice, adapted to the field of higher education.*

© Волменских А. Л., 2012

УДК 65.01; .001.7

**Х. Ж. Бедаева\****\*Бедаева Хеда Жабраиловна, соискатель**Грозненский государственный нефтяной технический университет им. академика**М. Д. Миллионщикова, г. Грозный*

hedaj@mail.ru

**ПРИНЦИПЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ ВЫСОКОРИСКОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ***Ключевые слова: инвестиции, риск-менеджмент, инновации.**Представлены общие и локальные принципы риск-менеджмента для высокорисковых инвестиций.*

В течение последних пяти лет ученые в России наблюдают повышение инвестиционной активности. В качестве основных объектов высокорискового инвестирования в настоящее время выступают проекты, связанные с ресурсодобычей, т. е. проекты с высоким уровнем риска, позволяющие в течение ближайших пяти лет не только вернуть вложенные средства, но и получить прибыль не менее 20–30% от инвестиций.

Высокорисковые инвестиции (англ. High-risk investments) – это вложения капитала в объекты (инструменты инвестирования), где существует прогнозируемая доходность и при этом уровень риска по ним превышает среднерыночный.

Промышленная организация-инноватор как субъект хозяйствования обладает рядом характерных черт, среди которых следует выделить [4]:

1. Промышленная организация – это целостная совокупность элементов и звеньев, специализирующихся на определенных видах деятельности, взаимосвязанных в едином процессе управления материальными и другими потоковыми процессами.

2. Второй особенностью является система взаимосвязей между всеми участниками инновационно-инвестиционной деятельности, которая базируется на принципах взаимопомощи, взаимной выгоды и доверия. В качестве важнейших характеристик следует назвать:

- солидарное отношение участников;
- изначальный отказ участников от ориентации на достижение только собственных целей в ущерб интересам партнеров;
- ориентация на Парето-оптимум, согласно которому следует считать, что любое изменение, которое никому не причиняет убытков и которое приносит некоторым субъектам пользу (по их оценке), является улучшением.

3. Третья особенность связана со сложностью организационно-функциональной структуры системы, обусловленной наличием экономических субъектов разных форм собственности и разных сфер деятельности.

4. Четвертая особенность заключается в том, что подобные организации имеют в первую оче-

редь социальную направленность (развитие наукоемких производств).

5. Пятой особенностью является цель управления в процессе инновационно-инвестиционной деятельности организации. Цель управления – это не столько повышение эффективности функционирования, сколько обеспечение надежности инновационно-инвестиционной деятельности.

6. Основным отличием управления рисками в процессе инновационно-инвестиционной деятельности можно считать то, что методы и приемы управления рисками не всегда можно использовать повторно. Это связано с тем, что инновационно-инвестиционной деятельности присущ высокий динамизм, учитывающий изменения факторов внешней и внутренней среды.

Все эти особенности функционирования предприятия обуславливают специфику организации риск-менеджмента в процессе инновационно-инвестиционной деятельности. Исходя из выделенных особенностей можно сделать вывод, что управление риском представляет собой систему принципов и методов разработки, согласования, реализации и координации управленческих решений, направленных на обеспечение надежности инновационно-инвестиционной деятельности и связанных с идентификацией, оценкой и разрешением рисков, возникающих в процессе взаимодействия всех участников инновационно-инвестиционной деятельности [1].

С учетом всего вышесказанного возникает необходимость определения принципов риск-менеджмента для высокорисковых инвестиций. Основные принципы построения системы управления рисками для высокорисковых инвестиций в процессе инновационно-инвестиционной деятельности организации делятся на общие и локальные [5].

Общие принципы:

- принцип научности, предполагающий научную обоснованность принимаемых решений и методов управления, способствующих решению приоритетных задач социально-экономического развития отдельных направлений и всей инновационно-инвестиционной деятельности в целом, а

также использование при построении конкретных моделей управления современных достижений науки и техники, компьютерных информационных технологий;

- принцип интегрированности с общей системой управления в организации, предполагающий, что какой бы элемент организации ни принимал управленческое решение, оно прямо или косвенно оказывает влияние на производственно-коммерческую и инновационно-инвестиционную деятельность других элементов и результаты деятельности организации в целом;

- принцип целенаправленности, предусматривающий конкретную нацеленность политики в сфере риска и управляющих воздействий на достижение главной цели функционирования организации и составляющих ее элементов;

- принцип системности и комплексности, предполагающий: а) разработку взаимосвязанных и не противоречащих друг другу управленческих решений, каждое из которых вносит свой вклад в общую результативность деятельности организации; б) учет внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на эффективность управляющих воздействий;

- принцип высокого динамизма управления, предполагающий, что даже наиболее эффективные управленческие решения в области анализа, оценки и минимизации рисков и оптимизации величины ущербов, разработанные и реализованные в предшествующем периоде, не всегда могут быть повторно использованы на последующих этапах деятельности организации по причине быстро меняющихся факторов внутренней и внешней среды;

- принцип вариантности, предполагающий, во-первых, множественность путей реализации рискованной деятельности, политики в области управления рисками в соответствии с особенностями организации и ее элементов; во-вторых, возможность разнообразия управляющей системы, обладающей не меньшей сложностью, чем управляемая система; в-третьих, обязательную разработку нескольких вариантов конкретных моделей анализа, оценки и управления рисками с целью выбора оптимального варианта достижения устанавливаемых целей;

- принцип эффективности, предполагающий положительный результат функционирования системы управления рисками как для самой организации, так и для всех участников инновационно-инвестиционной деятельности, учитывающий экономический, социальный, моральный, экологический аспекты их деятельности.

Локальные принципы, которые строятся исходя из специфических особенностей сферы риска и присущих ей закономерностей:

- принцип ориентированности на цели функционирования организации. Все проекты управленческих решений в сфере риска должны при-

ниматься в расчет только тогда, когда они не вступают в противоречие с главной целью организации, стратегическими направлениями социально-экономического развития как организации в целом, так и составляющих ее элементов [2];

- принцип осознанности принятия рисков. При принятии рискованного решения необходимо осознанно подходить к выбору варианта действий из множества альтернатив, взвешивая все положительные и отрицательные последствия, которые могут иметь место при реализации решения;

- принцип создания равных условий рискованной деятельности для всех подразделений предприятия. Данный принцип, во-первых, означает исключение любых норм дискриминации интересов участников рискованной деятельности, независимо от их специфики, размеров и др., во-вторых, предусматривает использование преимущественно экономических методов управления риском, не ограничивающих экономической свободы других участников инновационно-инвестиционной деятельности и действий рыночных стимулов;

- принцип избирательности и последовательности. Соблюдение данного принципа предполагает обоснование, выбор и последовательную реализацию конкретных для определенного временного периода целей рискованной деятельности. Он также означает, что нецелесообразно создавать неизменную систему управления рисками, так как она неизбежно окажется неэффективной в изменяющейся среде;

- принцип непрерывности мониторинга условий, факторов и последствий возникающих рисков, результатов развития рискованной деятельности. Необходимость следования данному принципу вытекает из потребности отслеживания указанных изменений для оперативной корректировки рискованной политики и механизма ее реализации;

- принцип действенного (стратегического и оперативного) контроллинга. Этот принцип подразумевает постоянное отслеживание соблюдения внешних и внутренних правовых норм, директив, установок, определенной организации отношений элементов и др. [3];

- принцип сплошного репортинга риска и результатов рискованной деятельности. Соблюдение этого принципа предполагает документирование всех факторов, параметров и видов риска и всех результатов и последствий рискованной деятельности. Он состоит в том, чтобы делать выводы из допущенных ошибок и при необходимости вносить коррективы;

- принцип эффективности управления. Этот принцип подразумевает выбор разумного числа применяемых методов анализа, оценки и управления рисками и определение экономической целесообразности их использования, а также эко-

номию расходов различных ресурсов организации в процессе управления рисковой деятельностью при обязательном достижении цели.

Структура риск-менеджмента, особенно при осуществлении высокорисковых инвестиций, должна быть адекватна организационно-функциональ-

ной структуре компании. Создание и строгое соблюдение системы всех вышеперечисленных принципов является важным фактором, обеспечивающим организацию эффективной структуры риск-менеджмента при осуществлении высокорисковых инвестиций в инновации.

*Список литературы*

1. Аметистова Л. М. Управление рисками : учеб. пособие по курсу «Страхование» для студ., обуч. по направл. «Электротехника, электромеханика и электротехнологии». – М. : Изд-во МЭИ, 2008. – С. 46.
2. Арсеньев Ю. Н. Управление рисками. – М. : Высш. шк., 2009. – С. 302.
3. Арсеньев Ю. Н. Управление экономическими и финансовыми рисками : учеб. пособие для вузов. – М. : Высш. шк., 2009. – С. 100.
4. Бирман Г., Шмидт С. Капиталовложения. Экономический анализ инвестиционных проектов. – М. : Биржи и банки, ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – С. 145.
5. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основные и обеспечивающие функциональные подсистемы логистики : учебник / под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. – М. : Проспект, 2011. – С. 101.

---

**H. Zh. Bedaeva\***

*\*Bedaeva Heda, applicant of Grozny State Oil Technical University  
of Academician M.D. Millionshchikov, Grozny  
hedaj@mail.ru*

**RISK MANAGEMENT PRINCIPLES FOR HIGH-RISK INVESTMENT**

*Key words: investment, risk management, innovation.*

*The article features general and local principles of risk management for high-risk investments.*

---

© *Бедяева Х. Ж.*, 2012

## Предприятия

УДК 061.5

**Ю. Э. Аппанова\****\*Аппанова Юлия Эдуардовна, аспирант**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

Julia.appanova@yandex.ru

### ИССЛЕДОВАНИЕ АКСИОМ РЕСУРСНОЙ КОНЦЕПЦИИ В РАМКАХ ТЕОРИЙ ФИРМ

*Ключевые слова: ресурсы, ресурсная теория, ресурсная концепция, факторы, фирма.*

*Рассмотрены характерные особенности базовых экономических ресурсов на этапах развития экономических систем. На основании анализа источников выявлено понимание сущности фирмы на основных этапах развития теорий фирмы, систематизированы аксиомы ресурсной концепции в рамках неоклассической, институциональной, эволюционной и ресурсной теорий.*

Представление о сущности ресурсов изменяется с развитием экономической мысли. Согласно теории постиндустриального общества экономические системы проходят развитие на следующих этапах: доиндустриальном, индустриальном и постиндустриальном, который отделяет промышленная и научно-техническая революции.

Этапы развития ресурсов как факторов производства и их состав изменялись по мере перехода от доиндустриального этапа к индустриальному, от индустриального – к постиндустриальному. Характерные особенности базовых экономических ресурсов и их сопоставление с этапами развития экономических систем представлено в табл. 1.

Таблица 1

*Характерные особенности базовых экономических ресурсов на этапах развития экономических систем*

Этап	Базовый экономический ресурс	Характерные особенности этапа	Движущая сила	Виды ресурсов
Доиндустриальный этап (до XVIII века)	Земля	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Добыча и изготовление продуктов</li> <li>• Применение трудоемких технологий</li> <li>• Натуральное хозяйство, ручное производство продуктов</li> </ul>	Сырье и первичные условия производства	Природные и трудовые
Индустриальный этап (VIII – XX века)	Капитал, выраженный в технике	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Последовательная обработка сырья и продуктов для получения окончательного продукта</li> <li>• Применение капиталоемких технологий</li> <li>• Крупное машинное производство</li> </ul>	Открытые человеком источники энергии	Материальные
Постиндустриальный этап (конец XX века – н. в.)	Человеческие способности, интеллект и информация	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Последовательная обработка сырья и продуктов для получения окончательного продукта с применением средств автоматизации</li> <li>• Применение наукоемких технологий</li> <li>• Предоставление разнообразных услуг</li> </ul>	Информация и знания	Информационные и интеллектуальные

Доиндустриальная эпоха связана с сельским хозяйством, где основным ресурсом является земля.

На индустриальном этапе развития экономических систем используются созданные в процессе промышленной революции орудия труда и техника. К ресурсам этого периода относят производственные блага – капитал. Земля и капитал являются материальными ресурсами, а труд характеризует работоспособность человека, его предприимчивость.

В настоящее время одним из важнейших условий успешного функционирования фирмы является умение создавать и использовать уникальные, сложно копируемые ресурсы. Снизилась значимость промышленной конкуренции. На индустриальном этапе развития экономической системы было достаточно быстро внедрить новые технологии в производство и успешно управлять финансами фирмы. Копирование материальных ресурсов стало рассматриваться как один из стандартных приемов ведения конкурентной борьбы. Итак, актуальным становится смещение значи-

мости в сторону нематериальных ресурсов, и особого внимания заслуживает такое понятие, как «компетенция». Изучению этого ресурса посвящены работы различных авторов, начиная с Э. Пенроуз, которая впервые рассмотрела фирму с позиции имеющихся у нее ресурсов, теории ресурсной базы Б. Вернерфельта, Р. Гранта и др.

Главный тезис ресурсной теории состоит в том, что устойчивый успех фирмы зависит от наличия у нее портфеля уникальных ресурсов и организационных способностей (компетенций), которые, являясь причиной недоступных соперникам экономических рент, определяют конкурентные преимущества данной фирмы [7].

Теории фирмы созданы благодаря многочисленным работам отечественных и зарубежных

ученых. Статистические аспекты неоклассического анализа изложены в работах И. Фишера. Теория существования фирмы на основе транзакционных издержек, впервые выдвинутая Коузом в 1937 г., является гибридом институционального и неоклассического подходов [8]. Термин «ресурсная» (resource-based) возник впервые в работе Б. Вернерфельта в 1984 г., в этом же году Р. Румельт в своих публикациях также развил данную теорию и вместе с Вернерфельтом является одним из основоположников ресурсной теории [10].

На основе проведенного эконометрического анализа выявлено понимание сущности фирмы на различных этапах развития теорий фирмы. Систематизация основных аксиом ресурсной концепции в рамках теорий фирм представлена в табл. 2.

Таблица 2

**Систематизация основных аксиом ресурсной концепции в рамках теорий фирмы**

Основные аксиомы ресурсной концепции	Теории фирмы	Предмет изучения	Понимание фирмы	Основоположники теории
1. Имеются системные различия между фирмами в степени контроля ресурсов, необходимых для принятия важных стратегических решений	Неоклассическая теория – «представительская фирма» 1937 г.	Производство	Фирма – «черный ящик», непроницаемый и лишенный внутренней структуры, «автомат» для преобразования ресурсов в продукт [10]	
	Теория транзакционных издержек – «административная фирма»	Транзакции	Фирма – это коалиция владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрактов, в результате чего достигается минимизация издержек [9]	Р. Коуз (1937 г.)
	Теория эволюционной экономики – «Предпринимательская фирма»	Инновации	«Фирма... – это то, что возникает после того, как предприниматель осуществил некоторое предпринимательское принятие решения, а именно – покупку определенных ресурсов» [11]	Р. Нельсон, С. Уинтер (1982 г.)
2. Различия в степени контроля ресурсов относительно стабильны	Ресурсная теория – «компетентная фирма»	Ресурсы	Фирма – инновационный двигатель (инновационное ядро) в большом пространстве экономических процессов эволюции [11]	
			«...фирма – больше чем административная единица; она также совокупность производительных ресурсов, распределенных между различными пользователями с помощью административных и экономических решений» [14]	Э. Пенроуз (1959 г.) «Теория роста фирмы»
3. Эффективное использование ресурсов обеспечивается особыми качествами фирмы (способностями)			Понимание фирмы не как набора бизнес-единиц, а как пучка ресурсов и компетенций. Преобразованы инструменты анализа продуктового портфеля фирмы для изучения набора ее ресурсов [17]. Основная цель – поддержание имеющихся и развитие новых ресурсов	Б. Вернерфельт (1984 г.) «Ресурсная трактовка фирмы»
			Фирма – «некий пучок уникальных ресурсов и связей, а роль руководителя сводится к адаптации и обновлению этих ресурсов и связей по причине потери их ценности» [12]	Рамелт (1987 г.)
			«Фирмы существуют как институты производства товаров и услуг потому, что они могут создавать условия, в которых множество индивидов может интегрировать свои специальные знания» [3]	Р. Грант (1991 г.)

В представлении неоклассической теории, господствовавшей в экономической науке на протяжении большей части 20 века, фирма фактиче-

ски рассматривается как способ рационального распределения и соединения ресурсов на уровне организационно-хозяйственной единицы. Неоклас-

сическая теория не рассматривает внутреннюю деятельность фирмы, компетенции, ресурсы и возможности. Единственным фактором, отражающим отличие в поведении фирм, является величина прибыли. Главное внимание в этой теории уделяется возможностям фирмы максимизировать прибыль в реальном времени.

Центральным предметом изучения теории эволюционной экономики являются инновации и объяснение значимости их внедрения. Следует отметить, что ресурсная теория и теория эволюционной экономики имеют много общего в своих представлениях о фирме. Обе теории уделяют много внимания проблеме конкуренции между фирмами. Компетенции и знания также являются предметом изучения обоих подходов, но в ресурсной теории основное значение придается ресурсам, а в теории эволюционной экономики больше рассматриваются результаты культивирования ресурсов, то есть изменения и инновации. Это самый главный вклад, сделанный теорией эволюционной экономики в понимание деятельности фирмы.

Тем не менее фирма характеризуется большим числом показателей и играет главную роль в экономических процессах. На языке экономики это означает, что разнородные и подвижные ресурсы создают возможности для фирмы получить «экономическую ренту» от различных ресурсов. В сравнении с теорией транзакционных издержек ресурсная теория существования фирмы более оптимистично относится к человеческой гуманности. Человек находится в центре главного объекта анализа данного направления ресурсов. В ресурсной теории категорией «ресурсы» обозначают нечто иное, чем неоклассические факторы производства «земля, труд и капитал».

Ресурсная теория придает больше значения таким слабообозначаемым ресурсам, как человеческие ресурсы, интеллектуальный капитал, знания, чем материальным ресурсам. Совокупность ресурсов становится отличительными способностями фирмы, которые, в свою очередь, являются базой для конкурентных преимуществ. Культивирование ресурсов определяет так называемую «компетентную фирму». Культивирование подразумевает постоянный поиск, приобретение, производство.

Представители ранней версии ресурсного подхода придерживались широкой трактовки ресурсов, под которыми понимали практически все, что позволяет фирме порождать и реализовывать стратегии, способствующие повышению ее экономической и управленческой эффективности [7]. Так как все уникальные ресурсы могли быть получены на рынке, их соотносили с различными формами материальных и нематериальных активов.

Организационные способности рассматривались в привязке к уникальным ресурсам, отдель-

но не выделяясь как ключевой источник устойчивого конкурентного преимущества.

В одной из своих работ Б. Вернерфельт определяет ресурсы «как что-либо, что может быть понято как сильные и слабые стороны конкретной фирмы» [17].

Существенный вклад в развитие ресурсной теории был сделан Дж. Ричардсоном в работе 1972 г. «Организация промышленности». С его точки зрения способности – это: специализированные знания; умения и опыт в осуществлении различных видов производственной деятельности.

В соответствии с мнением Э. Пенроуз, ресурсы фирмы могут быть материальными и нематериальными, приобретенными на рынке или созданными внутри фирмы, т. е. «сами по себе ресурсы никогда не участвуют в производственном процессе, ресурсы должны трансформироваться в услуги» [14].

Согласно Дж. Барни, «ресурсы – это все активы, способности, организационные процессы, фирменные атрибуты, информация, знания и т. п., которые контролируются предприятием и позволяют ему разрабатывать и применять стратегии, ведущие к повышению рациональности и эффективности производства» [1]. Ресурсы обладают следующими качествами: ценность; редкость; невозможность точной имитации; не существует субститутов ресурса, которые являются ценными, но при этом не являются ни редкими, ни ограниченными по имитации [1].

Формируемые внутри фирмы организационные ресурсы не могут быть проданы или куплены на рынке и поэтому являются главным барьером для входа в отрасль.

Следующая попытка усовершенствовать эти взгляды была предпринята Р. Грантом, и главные аспекты были перенесены на сбор и взаимосвязь специфических, уникальных ресурсов, прежде всего знаний и умений персонала, которые не могут быть проданы или куплены на рынке.

Р. Грант предлагает рассматривать фирму как «институт интеграции знаний» (knowledge-integrating institution), в котором за счет динамического процесса обучения и сохранения знаний реализуются инновации и происходит развитие фирмы. Он впервые разграничивает понятия ресурсы и способности и дает им четкие определения. Согласно одной из трактовок ресурсов способности рассматриваются как их разновидность. Согласно другой – данные понятия отличны, так как важной отличительной особенностью способностей становится их организационная природа, «это то, что является отличительным, нельзя купить и продать, не приобретая саму фирму» [7].

Тис, Пизано и Шуен вводят понятие «динамических способностей» (dynamic capabilities), которые они определяют как «потенциал фирмы в интегрировании, создании и реконфигурации внутренних и внешних компетенций для соответ-

ствия быстро изменяющейся среде. Динамические способности, следовательно, отражают потенциал фирмы в достижении новых и инновационных преимуществ». Авторы выделяют следующие виды динамических способностей или «компетенций»: 1) ресурсы – специфические для фирмы активы, которые трудно скопировать (опыт, секреты); 2) факторы производства – это недифференцированные ресурсы, доступные на рынке (земля, неквалифицированный труд, капитал); 3) организационные компетенции – это отличительные внутрифирменные операции, которые возможны благодаря объединению специализированных активов во кластеры [7].

Ресурсное понимание существования фирмы предполагает рассмотрение фирмы не как «черный ящик», выполняющий производственную функцию, как она рассматривается в неоклассической теории, или как «пучок контрактов» между субъектами (институциональная теория), но как набор ресурсов, способностей, компетенций и отношений, связанных с обеспеченностью и обменом ресурсами.

Одной из основных особенностей работ в области ресурсного подхода к анализу фирмы является избегание авторами определения самого

понятия «ресурс». Обсуждения авторов концепции основаны главным образом на рассмотрении классификации, видов, форм, роли ресурсов в эффективности деятельности фирм, но само понятие не рассматривается.

Нельзя признать понятие «ресурс» достаточно хорошо определенным, несмотря на то, что данное понятие имеет широкое употребление в различных контекстах ресурсной концепции. В частности, практически не определяются признаки, позволяющие отличить ресурс от того, что не относится к ресурсу.

Ресурсы, используемые на современных предприятиях, играют основополагающую роль и их жизнедеятельности. В этой связи управление ресурсным обеспечением можно отнести к ключевым направлениям менеджмента предприятия. Однако проблема ресурсов и ресурсообеспечения на предприятиях в настоящее время недостаточно изучена, во многом представления о ресурсах остались с прежних времен и не учитывают особенности современных рыночных условий, при этом данная проблема нуждается как в теоретическом изучении, так и в практическом анализе.

#### *Список литературы*

1. Барни Дж.Б. Может ли ресурсная концепция принести пользу исследованиям в области стратегического управления? – Да // Российский журнал менеджмента. – 2009. – Т. 7. – № 2.
2. Бурманн К. Нематериальные организационные способности как компонент стоимости предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3. – С. 99-104.
3. Грант Р. М. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии // Вестник СПбГУ. Сер. 8. – 2003. – Вып. 3 (№ 24).
4. Катякало В. С. Теория стратегического управления: этапы развития и основные парадигмы // Вестник СПб. ун-та. Сер. «Менеджмент». – 2002. – Вып. 2-3.
5. Катякало В. С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий // Вестник СПб. ун-та. Сер. «Менеджмент». – 2002. – Вып. 4 (№ 32).
6. Клемина Т. М. Заботы и тревоги теории организации // Российский журнал менеджмента. – 2007. – Т. 5. – № 4. – С. 41-46.
7. Клейнер Г. Б. Роль предприятий в современной экономике : в кн. : Введение в институциональную экономику / под ред. Д. С. Львова. – М. : Изд-во «Экономика», 2005. – С. 326–365.
8. Ковалев А. Н. Ресурсный потенциал торговых организаций и эффективность его использования // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 5. – С. 34-37.
9. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М. : Дело Лтд, 1993; Уильямсон О. Логика экономической организации // Природа фирмы. – М. : Дело, 2001.
10. Лукша П., Белоусенко М. Экономическая организация: на пути к синтетической теории // Вопросы экономики. – 2006. – № 2.
11. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М., 2002 (1982).
12. Рамелт Р. К стратегической теории фирмы // Вестник СПб. ун-та. Сер. «Менеджмент». – 2006. – Вып. 1. – С. 83-102.
13. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб. : Лениздат, 1996. – С. 220-267.
14. Penrose E. The Theory of the Growth of the Firm. New York, M. E. Sharpe, 1959.
15. Prahalad C., Hamel G. The Core Competence of the Corporation. – Harvard Business Review, 1990, vol. 68, No. 3, p. 79-91.
16. Richardson G. The Organisation of Industry. – Economic Journal, 1972, vol. 82, p. 883-896.
17. Wernerfelt B. A resource-based view of the firm // Strategic Management Journal. – 1984. – № 5.



***Yu. E. Appanova\****

*\*Appanova Yulia, graduate student  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
Julia.appanova@yandex.ru*

**STUDYING AXIOMS OF RESOURCE CONCEPT IN THE THEORY OF FIRMS**

*Key words: resources, resource theory, resource concept, factors, firm.*

*The article studies the characteristic features of basic economic resources in development stages of economic systems. Based on the analysis of sources, the author reveals the essence of the company in key development stages of firm theories. Axioms of resource concept are systematized in neoclassical, institutional, evolutionary and resource theories.*

---

© Appanova Ю. Э., 2012

УДК 334

**М. М. Васильев\***

*\*Васильев Михаил Маркович, кандидат экономических наук, доцент*

*Международный институт рынка, г. Самара*

*vasmarket@mail.ru*

**С. Г. Вилкова\***

*\*Вилкова Светлана Геннадьевна, старший преподаватель*

*Международный институт рынка, г. Самара*

*vilkova\_svet@rambler.ru*

## **ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПОСТАВЩИКОВ КОМПЛЕКТУЮЩИХ И АВТОСБОРОЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ТЕХНОПАРКА**

*Ключевые слова: кластеры, инновационный технопарк, поставщики автокомпонентов, согласование интересов участников проекта.*

*Отечественная автомобильная отрасль является наиболее чувствительной к вступлению РФ в ВТО. Снижение объемов выпуска автомобилей некоторых моделей текущего модельного ряда ОАО «АВТОВАЗ» в 2011–2012 гг. при росте цен на комплектующие и сырье приводит к увеличению доли постоянных затрат на автомобиль. На базе предприятий инновационного технопарка возможно формирование стратегии сотрудничества крупного автосборочного производственного комплекса и предприятий поставщиков автокомпонентов. Поэтому разработка модели, позволяющей согласовывать интересы поставщиков и автосборочного комплекса, на примере Тольяттинского технопарка (ТПТП) является как никогда актуальной и исключительно важной как для экономики Самарского региона, так и для национальной экономики в целом.*

Вступление России в ВТО обозначило ряд проблем для отраслей, наиболее втянутых в процесс глобализации. В непростой ситуации оказалось автомобилестроение, национальным лидером которого считается ОАО «АВТОВАЗ». Одной из существенных проблем является снижение доли на рынке отечественных автомобилей вследствие снижения ввозных пошлин на импортные автомобили. С момента вступления в ВТО на территории РФ действует торговое соглашение, согласно которому ввозные пошлины на автомобили взимаются по новой схеме. На новые автомобили (моложе трех лет) пошлина (для юридических лиц) уменьшилась с 30 до 25%. На подержанные автомобили возрастом от 3 до 5 лет ставка уменьшилась с 35 до 25%, к 2019 году – до 20%. Для автомобилей возрастом от 5 до 7 лет ставка составляет 25%, через 7 лет составит 20%. Высокие ставки применялись для ограничения импорта иномарок, особенно бюджетного класса и подержанных машин. Именно они конкурируют с автомобилями, производимыми на территории РФ (прежде всего с продукцией АВТОВАЗа). По данным Федеральной таможенной службы (ФТС), за первое полугодие в РФ было ввезено 522 тыс. автомобилей на сумму \$ 10,38 млрд, что на 17,16% больше, чем годом раньше [1].

При анализе статистики продаж за первое полугодие отмечается, несмотря на лидерство АВТОВАЗа, устойчивая тенденция к снижению продаж автомобилей Lada. Так, например, продажи по маркам наглядно это демонстрируют: Lada – 250732 (-14%), Renault – 95579 (+29%),

Chevrolet – 95534 (+21%), KIA – 90997 (+25%), Hyundai – 89243 (+27%), Volkswagen – 81050 (+78%), Nissan – 79494 (+34%), Toyota – 76809 (+33%), Ford – 63350 (+18%), Skoda – 45982 (+4%). Эта тенденция проявляется и в распределении первых десяти мест за аналогичный период по моделям: Lada Kalina – 67526 (-7%), Lada Priora – 59541 (-13%), Hyundai Solaris – 58020 (+44%), Ford Focus – 45231 (+18%), Lada Granda – 45131 (-), Kia Rio (new) – 42019 (+72%), Renault Logan – 37272 (-11%), Volkswagen Polo – 35547 (+77%), Lada Samara – 32050 (-40%), Chevrolet Niva – 29805 (+30%) [2].

Одновременно фиксируется процесс повышения розничных цен на Lada Samara – на 12,7% (до 270,3 тыс. руб.), Lada Priora – на 6,3% (до 331 тыс. руб.), Lada Kalina – на 4,7% (до 287,9%). По мнению аналитиков, повышение цен продолжится из-за роста издержек. Аналитики, совмещая два вышеуказанных фактора, констатируют уменьшение доли рынка продукции АВТОВАЗа, что негативно скажется на показателях компании [1].

Выход из сложившейся ситуации возможен при изменении взаимодействий автоконцерна с компаниями – производителями автокомпонентов и материалов для АВТОВАЗа и Альянса.

На сегодняшний период наиболее перспективным можно считать развитие технопарков на территории РФ. Что касается непосредственно автомобилестроения, то на основе технопарков практически создана новая отрасль автопроизводства, представленная предприятиями по производству модельного ряда зарубежных производителей, как

Volkswagen, Renault, Nissan, KIA, PSG, Mitsubishi, Ford, General Motors и других, работающих в режиме промсборки. Образованы автомобильные кластеры, обеспечивающие предприятия по промсборке комплектующими в нескольких областях России – в Ленинградской, Калужской, в Поволжье.

Проблема поддержки и развития отечественной автомобильной отрасли заставляет более внимательно изучить направление стимулирования инновационных подходов в формировании технопарков на территории РФ. Сложность решаемых задач обусловила и появление сложных математических моделей, которые должны адекватно отображать сложность исследуемой системы управления и прежде всего ее многоцелевой характер. Отсюда следует, что в основе таких моделей должны лежать многокритериальные задачи оптимизации и разработка эффективных методов их решения является важнейшей задачей системного анализа [3].

В поле изучения деятельности поставщиков автокомпонентов попадает проблема взаимодействия и согласования интересов участников производства автомобилей на основании стыковки финансовых результатов деятельности, удовлетворяющих все стороны процесса. Таким образом, на сегодняшний момент остается важной и актуальной задачей разработка и внедрение прикладных методов управления сборочными комплексами, учитывающими особенности их взаимодействия с поставщиками и предприятиями торгово-сбытовой сети. Для согласования взаимодействия между промышленным комплексом и поставщиками предлагается разработать метод, основанный на моделях, описывающих процессы принятия решений. Так как каждое взаимодействие складывается из набора материальных, финансовых и информационных связей, для разработки моделей необходимо рассмотреть все связи и параметры, их характеризующие [4, 5].

В основе данного подхода имеет место использование метода оценки реализуемости и эффективности выбора оптимального варианта путем согласования требований всеми имеющимися ограничениями. В тех случаях, когда имеется несколько вариантов реализации, используют методы выбора оптимального варианта с позиции нескольких критериев. Разработанные в настоя-

щее время модели и методы многостадийной процедуры проектного анализа позволяют обосновать эффективность инвестиционного проекта. При участии в проекте нескольких исполнителей возникает проблема параметрического анализа выбранного проекта и решения на этой основе задачи согласованного их взаимодействия в процессе выполнения требований к качеству, срокам и объектам работ, установленных заказчиком. При изучении отечественных научных разработок по вопросу согласования интересов участников проекта многими учеными применяются математические методы. Например, в разработках В. Д. Богатырева оценка результатов инвестиционных проектов представлена как функция многих аргументов:  $G(\bar{X})$ , где  $\bar{X}$  – набор из  $M$ -параметров, от которых зависит результат ( $X_m, m = 1, \dots, M$ ). Параметры проекта находятся в допустимых пределах  $\bar{X} \in \aleph$ .

Чтобы проект был эффективным, необходимо выбрать такие плановые параметры проекта  $\bar{X}^*$ , чтобы при этом выполнялось условие:  $G(\bar{X}^*) = \max G(\bar{X}), \bar{X} \in \aleph$ , где  $\aleph$  – ограничения по параметрам проекта.

Для анализа и оценки результатов проекта могут быть использованы такие критерии, как внутренняя норма рентабельности, срок окупаемости, отношение результатов  $\underline{R}$  к затратам  $\underline{C}$ , отношение эффекта  $(\underline{R} - \underline{C})$  к затратам  $\underline{C}$ .

Если рассматривать доход от реализации продукции:

$R_{(n)} = p(n) \bullet x(n)$ , где  $p(n)$  – цена продукции;  $x(n)$  – количество выпускаемой продукции в  $n$ -периоде.

Величина затрат может быть выражена уравнением:

$$C(n) = \sum_{j=1}^J C_j(y_j(n)) = \sum_{j=1}^J 3_j(n) \times y_j(n),$$

где  $c_j(y_j(n))$  – затраты на выполнение  $j$ -ой работы в объеме  $y_j$ ,  $3_j(n)$  – цена единицы  $j$ -ой работы  $n$ -периоде,  $J$  – количество работ,  $y = y_j(n)$  ( $n = 0, \dots, N, j = 1, \dots, J$ ) – матрица работ.

В формализованном виде задача принятия решений по выбору вариантов реализации проекта при фиксированных  $i$  и  $N$  выглядит следующим образом:

$$\left\{ \begin{array}{l} G(x, y) = \sum_{n=0}^N R_{(n)} - C_{(n)} = \sum_{n=0}^N p(n) \times x(n) - \sum_{j=1}^J c_j(y_j(n)) = \\ = \sum_{n=0}^N p(n) \times x(n) - \sum_{j=1}^J 3_j(n) \times y_j(n) \xrightarrow{x, y} \max \\ \sum_{j=1}^J 3_j(n) \times y_j(n) \leq C^*(n), n = 0, \dots, N, x(n) \leq \varphi(y_j(n), j = 1, \dots, J) \end{array} \right.$$

где  $\varphi(y_j(n))$  – производственная функция, определяющая максимально возможный выпуск продукции в зависимости от выполненного объема  $j$ -

ой работы. Таким образом, задача оптимального проектирования заключается в достижении максимального значения целевой функции заказчика

$G(x, y)$  и описывается формулой. В решении задачи выбора оптимальных параметров проекта объем каждой работы  $y_j(n)$  ( $j = 1, \dots, J$ ) выбирается в соответствии с объектом продукции  $x(n)$  через производственную функцию. Следовательно,  $x(n) = \varphi(y_j(n))$ .

Величина целевой функции зависит от многих параметров, характеризующих цены на продукцию, ресурсы, нормы расхода ресурсов при выполнении различных работ и др. Эти параметры участвуют в формировании модели ограниченной целевой функции. Изменение этих параметров приводит к изменению состояний  $(x, y)$  и значений целевой функции заказчика. Рассмотренная модель принятия решений по выбору проекта позволяет обосновать согласованность проекта со всеми имеющимися ограничениями (техническими, финансовыми, экономическими и др.). Также количественно оценить достигаемые по проекту результаты и требуемые для его реализации затраты и выбрать из всех возможных вариантов проекта наилучший с учетом различных критериев его оценки. С позиции выбора оптимального варианта реализации проекта и его эффективной реализуемости проектный анализ достаточно широко и полно освещен в научной литературе [6].

При анализе научных теоретических работ, посвященных исследованию математических моделей и оценке устойчивости взаимодействия между производителями продукции и одним потребителем, представляют большой интерес труды М. И. Гераськина и Г. М. Гришанова. Для формирования модели выбора решений по производству продукции каждым предприятием необходимо определить их целевые функции, ограничения на технологические, производственные, финансовые возможности, а также механизмы их взаимодействия на рынке сбыта продукции, т. е. сформировать модель их совместного поведения. Стратегия каждого предприятия как агента в области сбыта своей продукции определяется правилом выбора, которое выделяет множество наиболее предпочтительных для предприятия решений.

Если себестоимость продукта для  $i$ -го предприятия равна:

$$C_i(X_i), i \in N = \{1, 2, \dots, n\}$$

Суммарный выпуск определяется как общее количество продукта на рынке сбыта.

$$Q(x) = (x_1 + x_2 + \dots + x_n)$$

Рыночную цену продукта можно представить как обратную функцию спроса на выпускаемый продукт:

$$p = D^{-1}(Q) = p(Q(x)), (1)$$

где  $p$  – рыночная цена продукта;

$D^{-1}(Q)$  – обратная функция спроса на выпускаемый продукт.

Если считать производственные мощности неограниченными и предприятия независимо друг от друга выбирают объем производства независимо друг от друга, то целевая функция  $i$ -го пред-

приятия будет представлять собой величину прибыли, которая является разностью между его доходом  $px_i$  и затратами  $c_i(x_i)$ . Цель каждого предприятия состоит в том, чтобы получить максимальную прибыль от продажи продукции. Целевая функция  $i$ -го предприятия:

$$PP_i(x) = p(Q(x))x_i - c_i(x_i) \in I$$

Данное уравнение позволяет определить величину прибыли при производстве  $i$ -м предприятием продукции в количестве  $x_i$ ,  $i \in I$ .

Задача каждого предприятия состоит в определении неотрицательных объемов производства продукции:  $x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, \dots, x_n \geq 0$  из условия независимой максимизации прибыли. Формирование равновесного статического решения задачи сводится к вычислению частных производных функций прибыли и затем к последующему решению этой системы относительно объемов выпуска продукции предприятием [7].

Исходя из выше рассмотренных работ автор предлагает использовать методологию моделирования интересов сторон производителей автокомплектующих и автопроизводителя на примере предприятий технопарка.

Предприятия, входящие в технопарк, рассматриваются как элементы системы, которые распределены как по вертикальным технологическим цепочкам, определяющим количество работ, так и по горизонтальным уровням по виду готовой продукции комплектующих.

Предприятия технопарка связаны по производственно-технологическому процессу в производственные цепочки  $j_1, j_2, j_3 \dots j_n$ . Учитывая тот момент, что предприятия поставщиков условно делятся на три уровня по видам производимой продукции (поставщики первого уровня – производители агрегатов; поставщики второго уровня – производители узлов; поставщики третьего уровня – производители деталей), возможно использование подхода по уровням  $k_1, k_2, k_3$ . Каждое предприятие представляет собой единицу множества из  $i_1, i_2, i_3 \dots i_n$ , затраты которого с учетом уровня и технологической цепочки можно представить  $Z_{ijk}$ .

Ниже представлена схема, демонстрирующая взаимодействие предприятий технопарка с автобороочным производителем и между собой [8]. Из схемы видно, что определяющими позициями выбора поставщика являются стоимость  $i$  – единицы продукции,  $j$  – затраты, связанные с технологическими производственными цепочками,  $k$  – уровнем предприятия-поставщика по конечной продукции. Для заказчика по производству автомобилей определяющим фактором является цена комплектующих. Поэтому заказчик при выборе той или иной технологической цепочки будет стремиться минимизировать свои затраты с целью снизить стоимость производства готового автомобиля. Так как предприятия по производству комплектующих, деталей, узлов и агрегатов, связанные в технологическую цепь, зависят друг от друга.

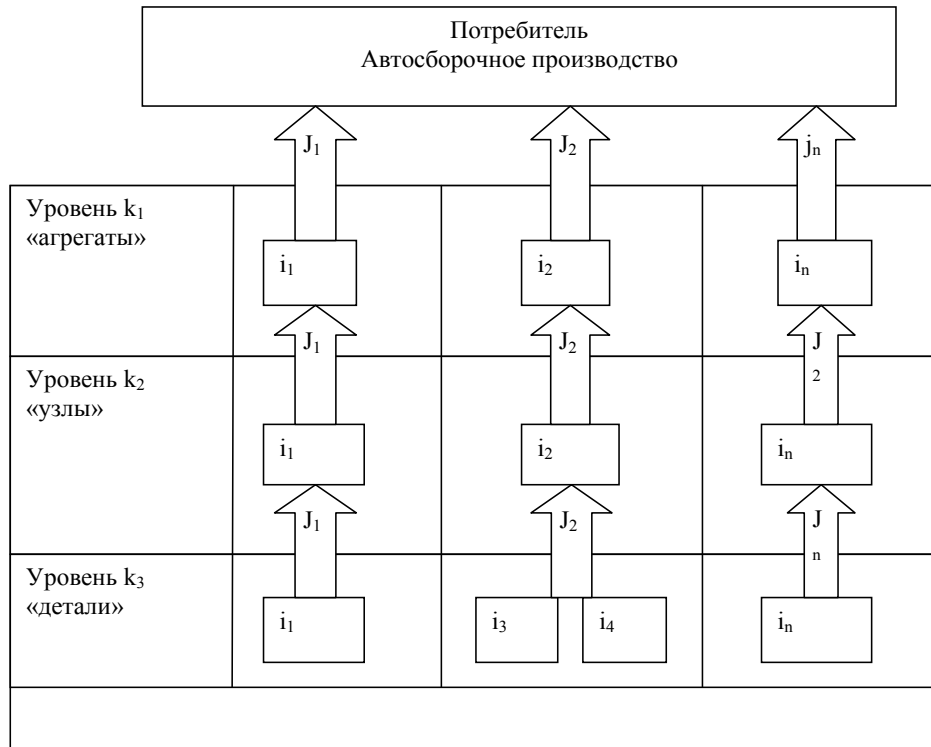


Схема формирования взаимосвязей предприятий технопарка

Таким образом, целесообразный выбор возможен в том случае, когда один из вариантов имеет наименьшую сумму затрат на производство аналогичной продукции ( $i$ ) при одинаковом объеме ( $n$ ), с учетом технологической производственной цепочки и уровня выпускаемой продукции:

$$\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J \sum_{k=1}^K 3_{ijk}^1(n) < \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J \sum_{k=1}^K 3_{ijk}^2(n) < \dots < \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J \sum_{k=1}^K 3_{ijk}^n(n)$$

Следовательно, задача оптимального выбора проекта заключается в достижении максимального значения целевой функции  $G(x, y)$  заказчика (ОАО «АВТОВАЗ»), которую в формализованном виде можно описать моделью:

$$\left\{ \begin{aligned} G(x, y) &= \sum_{n=0}^N R_{(n)} - C_{(n)} = \sum_{n=0}^N p(n) \times x(n) - \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J \sum_{k=1}^K c_{jik} (y_{jik}(n)) \\ &= \sum_{n=0}^N p(n) \times x(n) - \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J \sum_{k=1}^K 3_{jik}(n) \times y_{jik}(n) \xrightarrow{x, y} \max \\ \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J \sum_{k=0}^K 3_{jik}(n) \times y_{jik}(n) &\leq C^*(n), n = 0, \dots, N, x(n) \leq \varphi(y_j(n), j = 1, \dots, J) \\ \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J \sum_{k=1}^K 3_{jik}(n) &\leq 3_0 \end{aligned} \right.$$

где  $i$  – элементы технологической цепочки;  
 $k$  – уровни организации системы в технопарке;  
 $j$  – количество работ в технологических цепочках.

Ограничением являются  $3_0$  – заданные значения на конечную продукцию всей технологической цепочки, которые устанавливаются главным заказчиком (ОАО «АВТОВАЗ»).

Где  $\varphi(y_j(n))$  – производственная функция, определяющая максимально возможный выпуск продукции в зависимости от выполненного объема  $j$ -ой работы. Таким образом, задача оптимального проектирования заключается в достижении максимального значения целевой функции заказчика  $G(x, y)$  и описывается формулой. В

решении задачи выбора оптимальных параметров проекта объем каждой работы  $y_j(n)$  ( $j = 1 \dots J$ ) выбирается в соответствии с объектом продукции  $x(n)$  через производственную функцию. Следовательно,  $x(n) = \varphi(y_j(n))$ .

В результате решения модели определяются такие значения  $(x^*, y^*)$ , при которых  $G(x^*, y^*)$  становится максимальной величиной:

$$G(x^* y^*) = \max \sum_{n=0}^N p(n) \times x(n) - \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J \sum_{k=1}^K 3_{jik}(n) \times y_{jik}(n),$$

$x, y \in \mathbb{N}$

Из данного уравнения видно, что

$$\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J \sum_{k=1}^K z_{ijk}(n) \times y_{ijk}(n) < \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J \sum_{k=1}^K z_{ijk}^*(n) \times y_{ijk}^*(n)$$

где

$$\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J \sum_{k=1}^K z_{ijk}^*(n) \times y_{ijk}^*(n).$$

– аналогичные затраты поставщиков вне технопарка.

Суммирование затрат по уровням ( $k_1, k_2, k_3$ ), по технологической цепочке ( $j_1, j_2, j_3, j_n$ ), по  $i$ -му предприятию должно быть меньше, чем аналогичные затраты поставщиков вне технопарка. Снижение общих затрат происходит вследствие

уменьшения затрат на логистику, хранение, сокращения временных сроков поставок.

Таким образом, предложенный вариант предусматривает поиск такого проекта, в котором суммарные затраты предприятий, объединенных в технологическую цепочку в инновационном технопарке, значительно меньше, чем аналогичные затраты предприятий вне технопарка. В результате снижения стоимости комплектующих автосборочное предприятие увеличивает конкурентное преимущество, что приводит, в частности, к укреплению позиций национального автомобилестроения [8].

#### Список литературы

1. www.autostat.ru/news
2. [http://www.zr.ru.content/news/454633-rossijskij\\_avtorynok](http://www.zr.ru.content/news/454633-rossijskij_avtorynok)
3. Иванов Л. Н., Кириллов Ю. В. Использование многокритериальных моделей для информационной поддержки принятия решений // Программные продукты и системы. – 2005. – № 1.
4. Остапов С. В. Разработка метода управления промышленным комплексом на основе согласования взаимодействия // Экономические науки. – Самара, 2009. – № 12.
5. Астапов С. В., Васильев М. М. Формирование модели управления промышленным комплексом (на примере автосборочного предприятия) // Экономические науки. – Самара, 2010. – № 1.
6. Богатырев В. Д. Моделирование процедур анализа и согласованного управления инвестиционными проектами : дис. ... к.э.н: 08.00.13 / ГОУ ВПО «СГАУ им. С. П. Королева». – Самара, 2000.
7. Гераськин М. И., Гришанов Г. М., Гришанов Д. Г., Щелоков Д. А. Оценка устойчивости механизма взаимодействия между производителями на рынке объемной конкуренции // Экономические науки. – Самара, 2011. – № 9. – 227 с.
8. Вилкова С. Г. Инновационные подходы в экономике отечественного автомобилестроения (на примере Самарского региона) // Экономические и гуманитарные исследования регионов. – Ростов н/Д, 2011. – № 6. – 187 с.

**M. M. Vasiliev\***

\*Vasiliev Mikhail, PhD in Economics, Associate Professor of International Market Institute, Samara  
vasmarket@mail.ru

**S. G. Vilкова\***

\*Vilkova Svetlana, Senior Lecturer of International Market Institute, Samara  
vilkova\_svet@rambler.ru

#### APPROACHES TO OPTIMIZATION OF INTERACTION BETWEEN SUPPLIERS AND ASSEMBLY PLANTS BY EXAMPLE OF TECHNOPARK

*Key words: clusters, innovative techno-park, suppliers of automotive components, coordination of interests of project participants.*

*Domestic automotive industry is strongly affected by Russia joining the WTO. Declining production volumes of some models of the current AvtoVAZ family in 2011–2012 together with the growing prices of components and raw materials increase the fixed costs per vehicle. The authors suggest the cooperation strategy for large car assembly complex and enterprises- suppliers of components. The strategy is based on enterprises – participants of innovation techno-park. Development of the model for coordinating the interests of suppliers and automobile assembly complex, by example of Togliatti techno-park (TTP), is more relevant than ever, and extremely important for the economy of Samara region and the national economy as a whole.*

© Васильев М. М., Вилкова С. Г., 2012

УДК 338.46:669.58

**А. П. Горина\***

\*Горина Алла Петровна, доктор экономических наук, профессор  
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск  
Alla1060@mai.ru

**Т. В. Россеева\***

\*Россеева Татьяна Вячеславовна, аспирант  
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск  
Rosseeva.tatiana@gmail.com

## РАЗВИТИЕ РЫНКА УСЛУГ ГОРЯЧЕГО ЦИНКОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И РЕГИОНА

*Ключевые слова:* рынок, устойчивое развитие, промышленное предприятие, инновационные проекты, услуги горячего цинкования, региональная экономика.

*Рассматривается устойчивое развитие промышленного предприятия с позиции трех составляющих: экономического, социального и экологического развития. Обосновывается необходимость и возможность развития услуг горячего цинкования в Республике Мордовия на базе конкретного промышленного предприятия.*

В современных условиях перехода российской экономики на инновационный путь развития возникает необходимость формирования механизма устойчивого развития предприятий, являющегося генератором технологического и экономического развития регионов и страны в целом.

Основным показателем устойчивого развития национальной экономики является стабильность функционирования, непрерывность развития главного звена региональной системы – промышленного предприятия. Промышленные предприятия имеют сложные системы, от которых зависит модель механизма устойчивого развития, обусловленная совокупностью индивидуальных организационных структур, форм и методов управ-

ления, маркетинга, производственных процессов, а также их взаимосвязь в зависимости от различных факторов воздействия внутренней и внешней среды.

Устойчивое развитие промышленного предприятия определяется высокой инвестиционной и инновационной активностью, высокой производственной эффективностью, развитием науки и, как следствие, новых разработок, качеством принятия управленческих решений, эффективностью стратегии развития предприятия.

На сегодняшний день существует более 50 определений понятия «устойчивое развитие», некоторые из которых представлены в табл. 1.

Таблица 1

Определения понятия «устойчивое развитие»

Автор/источник определения «устойчивое развитие»	Определение понятия «устойчивое развитие»
Организация Объединенных Наций [1]	Устойчивое развитие – развитие общества, которое позволяет удовлетворять потребности нынешних поколений, не нанося при этом ущерба возможностям, оставляемым в наследство будущим поколениям для удовлетворения их собственных потребностей
Гру Харлем Брунтланд [2]	Устойчивое развитие – модель поступательного развития общества, при которой достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения без лишения такой возможности будущих поколений людей
Всемирный банк [3]	Устойчивое развитие – управление совокупным капиталом общества в интересах сохранения и приумножения человеческих возможностей
Данилов-Данильян В. И. [4]	Устойчивое развитие – это «такое развитие, при котором воздействия на окружающую среду остаются в пределах хозяйственной емкости биосферы, так что не разрушается природная основа для воспроизводства жизни человека». Под хозяйственной (экологической или несущей) емкостью биосферы понимается «предельное антропогенное воздействие, за которым в биосфере начинаются необратимые деградационные изменения»
Гранберг А. Г. [5]	Устойчивое развитие – «стабильное сбалансированное социально-экономическое развитие, не разрушающее окружающую природную среду и обеспечивающее непрерывный прогресс общества»
Законодательство РФ [6]	Устойчивое развитие – это гармоничное развитие производства, социальной сферы, населения и окружающей природной среды

Устойчивое развитие промышленного предприятия актуализируется систематическим развитием трех составляющих: социального, экономического и экологического развития, непрерывность функционирования которых производит синергетический эффект. Изменение экономических показателей деятельности промышленного предприятия должно быть увязано с его социальной и экономической ответственностью. Указанные три характеристики устойчивого развития предприятия находятся в непрерывном единстве [7].

Устойчивое экономическое развитие промышленного предприятия определяется показателями финансовой устойчивости, обусловленными расширением границ рынка, увеличением экспорта и ключевым элементом конкурентоспособности – развитием инноваций. Данные показатели непосредственно связаны с устойчивостью социального развития промышленного предприятия, обеспечивающегося за счет активации капитала общества, повышения качества образования и квалификации работников промышленных предприятий, обеспечения социального, пенсионного и медицинского страхования.

Третий элемент взаимосвязанной системы устойчивого развития промышленного предприятия направлен на защиту окружающей среды и экономию ресурсов за счет внедрения инноваций в области энергосбережения, развития производств на основе экологически чистых технологий. Таким образом, устойчивое развитие промышленного предприятия – это целенаправленное поступательное движение к социально-экономическому и экологическому благосостоянию человека и окружающего его мира за счет рационального использования природных ресурсов, эффективного производства и реализации продукции, максимально полного удовлетворения потребностей общества.

Долгосрочная стратегия развития России – «Стратегия 2020» – базируется на экологическом развитии страны, что неразрывно связано с решением проблем охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности [8]. В рамках данного направления одним из важных вопросов социально-экономического и экологического развития страны и регионов является защита металла от коррозии. Коррозия представляет серьезную угрозу безопасности и долговечности объектов и элементов металлоконструкций.

По последним данным NACE (National Association of Corrosion Engineers), в США ущерб от коррозии и затраты на борьбу с ней составили 3,1% от ВВП (276 млрд долларов). В Германии данный показатель составил 2,8% от ВВП. По оценкам специалистов различных стран, эти потери в промышленно развитых странах составляют от 2 до 4% ВВП. При этом потери металла, включающие массу вышедших из строя метал-

лических конструкций, изделий, оборудования, составляют от 10 до 20% годового производства стали. Ситуация в России характеризуется ежегодными потерями вследствие коррозии, составляющими 12% общей массы металлофонда, что соответствует утрате 30% ежегодно производимого металла. Расходы на потери, связанные с коррозией, обуславливаются потерей мощности металлического оборудования, его вынужденными простоями по причине аварий и их ликвидации, также оказывающих влияние на экологическую безопасность [9].

Комплексное решение данной проблемы в странах Запада осуществляется за счет одного из наиболее эффективных способов защиты от коррозии – горячего цинкования металла. Преимуществом цинка как защитного покрытия является его экологичность. Цинк является безопасным элементом для окружающей среды, 80% металла можно использовать вторично. Метод горячего цинкования металла обладает рядом преимуществ перед другими традиционными методами и обеспечивает исполнение концепции устойчивого развития:

- экономически более выгоден, так как дешевле в эксплуатации, экономит ручной труд. Себестоимость горячеоцинкованных конструкций в долгосрочной перспективе оказывается ниже, поскольку увеличивает срок службы металлоконструкций (более 25 лет). Не требует дополнительных затрат на обслуживание. Позволяет экономить металл и электроэнергию для его производства;

- сохраняет окружающую среду и природные ресурсы;

- покрытие, образующееся при горячем цинковании, служит активным и простым барьером коррозии металлоконструкций, обладает устойчивостью к разрушению и сопротивлением абразивному износу.

В условиях глобализации и интеграции возникает необходимость следования требованиям европейских и западных стандартов в области защиты металла от коррозии. На сегодняшний день около 90% строительных металлоконструкций и 100% объектов городской инфраструктуры в Европе защищено от коррозии цинком. Подтверждением данных показателей являются следующие данные: в Германии имеется 180 заводов горячего цинкования на 90 млн населения; в Италии – 64 завода на 50 млн населения; в Голландии – 20 заводов на 16 млн населения; в России – 55 заводов и цехов на 143 млн населения. Таким образом, в России на 1 млн населения приходится не более 0,38 завода горячего цинкования, когда в Европе данный показатель составляет 1 завод на 1 млн человек.

Текущий объем российского рынка горячего цинкования составляет 200-250 тыс. тонн оцинкованных металлоизделий в год. Средние темпы



прироста составляют 15%. Максимальный объем потребления отмечен в докризисный период в 2008 году, темп прироста составил 25% по сравнению с 2007 годом. В 2012 году, по прогнозам экспертов, рост составит 15%, ожидается увели-

чение объема рынка на 37 тыс. тонн – до 282 тыс. тонн по сравнению с 2011 годом (245 тыс. тонн) [10]. Данные по объему и динамике рынка горячего цинкования в России представлены на рис. 1.

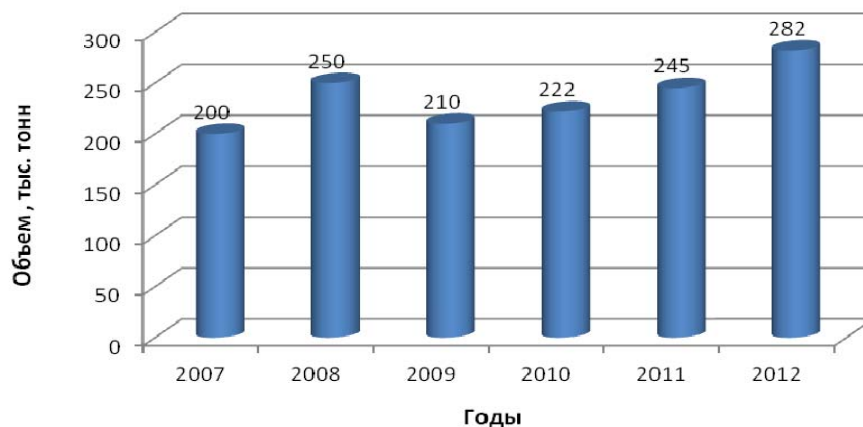


Рис. 1. Объем и динамика рынка горячего цинкования в России

Существующая ситуация на российском рынке горячего цинкования характеризуется следующими особенностями:

а) совершенствование стандартов и технических регламентов использования оцинкованных материалов в соответствии с экологической безопасностью, экономической и социальной эффективностью применения оцинкованных металлоизделий;

б) неудовлетворенность спроса на оцинкованные металлоконструкции. Основной объем за-

казов услуг горячего цинкования приходится на опоры линий электропередачи и освещения, вышки сотовой связи (45%), дорожные ограждения (29%). Горячее цинкование данного вида конструкций является наиболее выгодным, поскольку оно обеспечивает длительный срок службы при эксплуатации под воздействием агрессивных сред. Процентное соотношение потребления оцинкованных металлоизделий представлено на рис. 2;

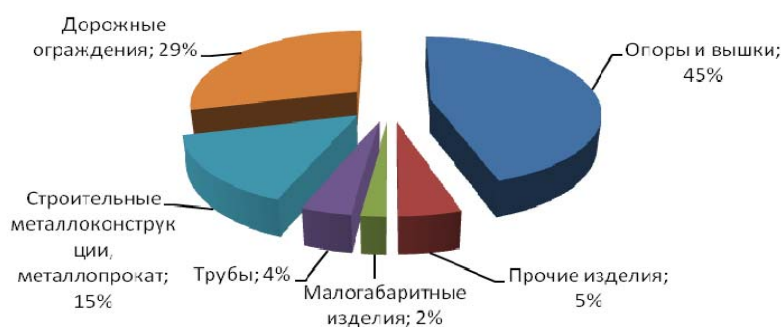


Рис. 2. Структура потребления услуг горячего цинкования в России в 2011 году

в) низкий уровень конкуренции, однако наблюдается положительная тенденция открытия новых заводов и цехов горячего цинкования. В период с 2010-го по 2012 г. было образовано 9 крупных заводов горячего цинкования.

Крупнейшими предприятиями, оказывающими услуги горячего цинкования и обладающими максимальными мощностями свыше 50 000 тонн в год, являются ООО «Агрисовгаз» (Калужская обл.), ОАО «Уралэлектромедь» (Свердловская обл.), ОАО «Завод Продмаш» (Самарская обл.), ООО «Шадринский завод металлоконструкций»

(Курганская обл.). Наибольшую долю рынка занимают ОАО «Уралэлектромедь» – 16% и ОАО «Завод Продмаш» – 14% от общей доли российского рынка горячего цинкования;

г) неравномерное географическое распределение предприятий горячего цинкования. Наибольшее количество предприятий сосредоточено в Центральном (32%) и Приволжском (26%) федеральных округах. Распределение предприятий, оказывающих услуги горячего цинкования, представлено на рис. 3.

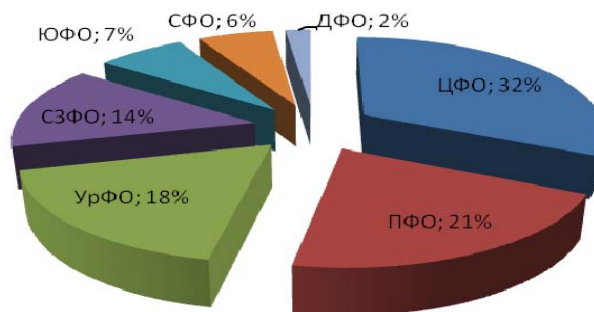


Рис. 3. Региональная структура потребления услуг горячего цинкования в России в 2011 году

Таким образом, российский рынок горячего цинкования обладает огромным потенциалом и перспективами развития. В соответствии с европейским уровнем промышленного производства продукции с горячеоцинкованным покрытием объем рынка горячего цинкования в России имеет тенденцию к увеличению в 5-7 раз. Емкость

российского рынка услуг по нанесению горячеоцинкованных покрытий оценивается в 1,5 млн тонн металлоконструкций в год. Прогнозные ежегодные темпы роста прироста составляют 10-20%. Прогноз темпов роста рынка горячего цинкования в России представлен на рис. 4.

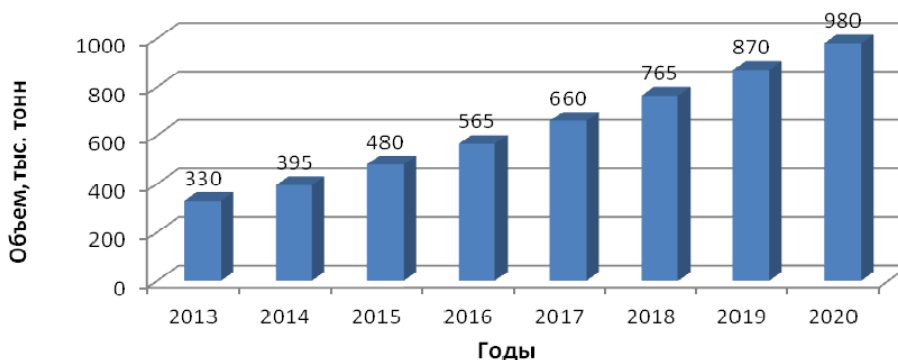


Рис. 4. Прогноз объема рынка горячего цинкования в России на период с 2013-го по 2020 г.

В соответствии с проведенным маркетинговым исследованием рынка горячего цинкования металлоконструкций для обеспечения устойчивого развития региона, экологизации хозяйственной деятельности промышленное предприятие ОАО «Орбита», расположенное в Республике Мордовия, г. Саранск, планирует организовать производство по изготовлению металлоконструкций, оцинкованных методом горячего цинкования, которые могут быть использованы как для объектов энергетики (металлоконструкции блоков, открытые распределительные устройства, опоры линий электропередач, ограждающие конструкции), так и для нужд городского хозяйства, дорожно-строительных организаций, организаций железнодорожного транспорта (осветительные и несущие опоры, ограждающие конструкции и т. д.), а также оказания услуг горячего цинкования сторонним производителям.

В рамках проведения чемпионата мира по футболу в 2018 году в Республике Мордовия планируется строительство большого количества спортивных объектов и модернизация городской инфраструктуры. Поэтому для обеспечения нужд региона, выполнения требований международ-

ных стандартов качества и соблюдения концепции устойчивого развития необходимо применение оцинкованных металлоконструкций. Отсутствие данного производства на территории Республики Мордовия и соседних регионов способствует увеличению транспортных издержек на оказание услуг горячего цинкования в других областях. Поэтому организация производства оцинкованных металлоконструкций на ОАО «Орбита» будет способствовать социально-экономическому развитию региона, а оцинкованные металлоконструкции являются экологически чистым продуктом, обеспечивающим экологическое развитие Республики Мордовия.

Промышленное предприятие ОАО «Орбита» обладает необходимым потенциалом для развития данного производства, поскольку одно из направлений его деятельности связано с изготовлением металлоконструкций, цинкуемых в городе Тула, имеет наличие свободных площадей и персонала для создания нового производства.

ОАО «Орбита» основано в 1965 году. В настоящее время, кроме традиционной для завода продукции – электронных и автотракторных компонентов, компания ведет разработки и про-

изводит энергосберегающие светотехнические изделия и высоковольтное электрооборудование. Предприятие имеет 37 тыс. кв. м производственных площадей и 980 человек персонала. Компания обеспечена собственными инженерными сооружениями и коммуникациями (железнодорожные и автомобильные подъездные пути), средствами связи. Электроснабжение и газоснабжение осуществляется из городских сетей, подача тепла и горячей воды – от автономной котельной.

На ОАО «Орбита» имеется мощная энергетическая база, производящая очищенные технологические газы (азот, водород, кислород), деионизованную воду, а также инструментальное производство и производство специального технологического оборудования.

Традиционная номенклатура выпускаемой продукции – изделия микроэлектроники. Но на ОАО «Орбита» реализуются инновационные проекты – разработка и производство высоковольтного электрооборудования для «большой» и «малой» энергетики высокого (от 35 кВ), среднего (6-10 кВ) и низкого (до 1000В) напряжения, к числу которых можно отнести:

- комплектные трансформаторные подстанции (КТП-Орб07) модульного типа в утепленном и неутепленном корпусе на 6(10)/0,4 кВ различных модификаций;

- комплектные распределительные устройства (КРУ-Орб07) на 10 кВ;

- камеры сборные одностороннего обслуживания (КСО-Орб07 и КСО-Орб06), аналогов серий КСО 200 и 300, в том числе уникальные камеры с учетом по высокой стороне;

- панели подстанционные (Щ20-Орб06) по типу ЩО70-1-2-3.

В ОАО «Орбита» имеется собственное специализированное конструкторское бюро (СКБ) по

разработке проектов оснащения электрооборудованием предприятий энергетики РФ. За время освоения направления по выпуску высоковольтного оборудования специалистами СКБ разработано более 30 типов изделий. В настоящее время специалистами СКБ проводятся работы по разработке и освоению в производстве комплектно-распределительных устройств (КРУ-35 кВ) на ток 1250 А; комплектно-распределительных устройств (КРУ-20 кВ) (европейский стандарт напряжения) на ток 1250 А; мобильных (передвижных) ПС 35/10 кВ; мини-камер КСО-10 кВ; автоматических комплектно-конденсаторных установок компенсации реактивной мощности на от 0,4 кВ до 1800 кВАР, металлоконструкции и жесткой ошиновки для ОРУ-220 кВ с аттестацией ОАО «Федеральная сетевая компания».

Конструкторские бюро при техническом отделе и отделе метрологии и автоматизации полностью обеспечивают производство высоковольтного электрооборудования необходимой оснасткой, инструментом и приспособлениями, изготавливаемыми на собственной базе. Общая численность разработчиков порядка 50 чел. Все разработки ВЭ обеспечены производственной базой, находящейся в ОАО «Орбита».

На предприятии используются оборудование и аппараты высокого технического уровня ведущих мировых производителей (Trumpf, Lincoln Electric, Wagner, DoALL, Hitachi и др.), позволяющие изготавливать изделия высокого качества. Также имеется современное оборудование российского производства.

ОАО «Орбита» обладает всем необходимым оборудованием, обеспечивающим технологические операции металлообработки и изготовления оборудования энергетической отрасли, представленные в табл. 2.

Таблица 2

**Технологические операции металлообработки и изготовления оборудования энергетической отрасли**

№ п/п	Тип технологических операций	Краткая характеристика
1	Обработка листового металла	1. Гильотинная резка на станках с ЧПУ TrumaCut 1000 (TRUMPF, Германия): Резание металла толщиной 0,7-10 мм при прочности материала $\leq 450\text{Н/мм}^2$ . Максимальная длина реза 3050 мм. Рез осуществляется по упору с перемещением 10-1000 мм. Зазор реза 0,05-1,00 мм. Точность позиционирования 0,005 мм. 2. Обработка на листообработывающем центре с ЧПУ TrumaTic 1000R (TRUMPF, Германия): Изготовление высокой сложности изделий из листового металла толщиной до 6,4 мм при прочности материала $\leq 450\text{Н/мм}^2$ . Точность позиционирования $\pm 0,1$ мм. 3. Гибка на станках с ЧПУ TrumaBend V500 (V850S) (TRUMPF, Германия): Гибка стальных листов толщиной до 5 мм и шириной до 2500 мм. Точность позиционирования 0,005 мм
2	Обработка металла	Токарная, фрезерная, шлифовальная, сверлильная, электроэрозионная (Sodik, Япония; AGIE, Швейцария), координатно-расточная (Chevalier, Тайвань), ленточно-отрезная (DoALL, США), 2 механические ножовки и другие операции металлообработки
3	Покрyтия	Гальваническое цинкование с хромированием на линии гальванического покрытия российского производства, эмалевая окраска любой сложности (пневматическая, безвоздушная на оборудовании Wagner, Германия), газодинамическое напыление цинка и меди (Димет), порошковое полимерное покрытие на конвейерной линии (Ideal-Line, Дания; Wagner, Германия), лужение контактных площадок электропроводящих алюминиевых и медных шин

№ п/п	Тип технологических операций	Краткая характеристика
4	Обработка электропроводящих шин	Резка, пробивка отверстий, гибка электропроводящих медных и алюминиевых шин сечением до 12х125 мм (ERKO, Польша)
5	Сборочно-сварочные	MAG-сварка стальных конструкций любой сложности на полуавтоматах и MIG-сварка алюминиевой жесткой ошиновки (Lincoln Electric). Электромонтаж и сборка высоковольтного электрооборудования проводятся по всем правилам ПУЭ
6	Испытания	Испытания проводятся в освидетельствованной лаборатории, имеющей право выполнения испытаний и измерений электрооборудования и электроустройств напряжением до и выше 1000 В (регистрационный № 014/1 от 09.11.2009, выданный Волжско-Окским управлением Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору)
7	Литье	Формовочные и литьевые операции для изготовления изделий из резиновых смесей и полимеров (полиамид, полиметилметакрилат и др.) (Steady Stream Business Co.Ltd, Тайвань)
8	Штамповка	Штамповка деталей на прессах до 10 тонн, правка электропроводящих шин

При производстве электрооборудования применяются наиболее высокотехнологичные комплектующие изделия производства ФГУП НПП Контакт, ИЦ Бреслер, ФГУП Нижегородский завод имени Фрунзе, ALSTOM AREVA, ABB, SIEMENS, Таврида Электрик и др.

Основные потребители электрооборудования – частные предприятия (теплоты, цементные и другие заводы, птицефабрики, торговые центры, элеваторы, электрические сети), а также предприятия электроэнергетики (ОАО «Владимирская областная электросетевая компания», филиал ОАО «МРСК Волги» – «Пензаэнерго», филиал ОАО «МРСК Волги» – «Мордовэнерго», ОАО «Башкирэнерго» – Ишимбаевские электрические сети, города Москва, Санкт-Петербург, Самара, Ульяновск, Челябинск, Тюмень, Сыктывкар).

На предприятии проведена сертификация системы менеджмента качества на соответствие требованиям международных стандартов ИСО 9001-2008, а также получено заключение о соответствии производимых изделий электронной техники условиям, необходимым для обеспечения выполнения государственного оборонного заказа.

На ОАО «Орбита» проводятся плановые мероприятия по постоянному улучшению качества выпускаемой продукции и системы менеджмента качества, о чем свидетельствуют сертификаты соответствия.

Проанализировав перспективные направления развития и большой потенциал металлургической отрасли, обладая необходимыми производственными мощностями, опытом работы в области изготовления металлоизделий, создание нового производства горячего цинкования будет способствовать устойчивому развитию промышленного предприятия ОАО «Орбита», повышению его конкурентоспособности и региона в целом. Для этого есть определенные предпосылки развития отраслей, влияющих на рынок оцинкованных металлоизделий:

- увеличение производства стальных строительных конструкций. Среднегодовой темп прироста выпуска данной продукции с 2000-го по

2008 год составил 22,4%, в 2007–2008 годах – 35,4%. В 2011 году объем выпуска стальных конструкций увеличился до 1735,7 тыс. тонн по сравнению с 1265,2 тыс. тонн в 2007 году;

- увеличение установленных мощностей электростанций на 37,3% и протяженности линий электропередач. В рамках пятилетней инвестиционной программы ОАО «ФСК ЕЭС» на 2010–2014 годы планируется ввести в эксплуатацию 17784 км линий электропередач;

- решение автомобильных проблем в регионах с помощью разработанных программ «Автомобильные дороги» федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010–2015 годы)», которая подразумевает ликвидацию сложившейся ситуации с несоответствием дорог нормативным требованиям, протяженностью грунтовых дорог более 220 тыс. км, отсутствием круглогодичной связи по автомобильным дорогам с твердым покрытием (около 50 тыс. населенных пунктов), обуславливающим дополнительные затраты на перевозки [10].

В рамках существующих мероприятий основными потребителями оцинкованных металлоконструкций являются межрегиональные распределительные сетевые компании в Приволжском, Центральном, Северо-Западном и Юго-Восточном округах, компании, управляющие уличным освещением и автомобильными дорогами. Потенциальными потребителями услуги горячего цинкования являются производители металлоизделий Республики Мордовия и ближайших регионов.

Основными преимуществами регионального предприятия ОАО «Орбита» по производству данного вида услуги в отличие от других поставщиков России являются: выгодное экономико-географическое положение по отношению к потребителям, поскольку позволит экономить на транспортных расходах; наличие существующей базы потребителей и опыт работы с ними; стремление к улучшению качества продукции, внедрению инноваций и формированию ключевых компетенций; техническое обеспечение и использование надежного оборудования ведущих запад-

ных производителей (Koerner (Австрия), W. Pilling (Германия), Western Technologies (США), LOI Italimpianti (Италия).

Таким образом, реализация данного инновационного проекта, ориентированного на создание производства по развитию услуг горячего цинко-

вания и изготовлению оцинкованных металлоконструкций, позволит промышленному предприятию ОАО «Орбита» обеспечить социально-экономическое и экологическое развитие, способствовать решению общегосударственной задачи по устойчивому развитию региона.

#### Список литературы

1. United Nations Conference on Sustainable Development or Rio+20, UNCSD 2012 [Электронный ресурс] // <http://www.uncsd2012.org/rio20/index.php?page=view&type=13&nr=50&menu=46>.
2. Гранберг А. Г. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке / А. Г. Гранберг, В. И. Данилов-Данильян, М. М. Циканов, Е. С. Шопхоев. – М. : Экономика, 2002. – 413 с.
3. Там же. – С. 29.
4. Там же. – С. 30.
5. Данилов-Данильян В. И. Экологический вызов и Устойчивое развитие : учеб. пособие / В. И. Данилов-Данильян, К. С. Лосев. – М. : Прогресс-Традиция, 2000. – 416 с.
6. Там же. – С. 17.
7. Горина А. П. Методологическое обеспечение системы управления проектами организации: проблемы синтеза и структурирования / А. П. Горина, Е. В. Заварцева // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия Экономика. – № 3. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2011. – С. 93-98.
8. Шелехов А. М. Основные положения стратегии устойчивого развития России. – М., 2002. – 161 с.
9. Центр по развитию цинка [Электронный ресурс] // <http://www.zdc.ru> //
10. Федеральная сетевая компания [Электронный ресурс] // <http://www.fsc-ees.ru> //
11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // <http://www.gks.ru> //

**A. P. Gorina\***

*\*Gorina Alla, Doctor of Economic sciences, Professor of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk  
Alla1060@mai.ru*

**T. V. Rosseeva\***

*\*Rosseeva Tatyana, graduate student of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk  
Rosseeva.tatiana@gmail.com*

#### SERVICES OF HOT-DIP GALVANIZING MARKET IN THE SYSTEM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AND THE REGION

*Key words: market, sustainable development, industrial enterprise, innovation projects, hot-dip galvanizing services, regional economy.*

*The article considers sustainable development of industrial enterprises from the perspective of three components: economic, social and environmental development. The authors prove the necessity and possibility of developing hot dip galvanizing services in the Republic of Mordovia on the basis of a specific industrial enterprise.*

© Горина А. П., Росеева Т. В., 2012

УДК 338.433:330.342

**Е. Н. Кирилук\***

*\*Кирилук Евгений Николаевич, кандидат экономических наук, доцент*

*Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана, г. Киев  
en\_kirilyk@ukr.net*

## **КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБСЛУЖИВАЮЩИХ КООПЕРАТИВОВ МАРКЕТИНГОВОГО ТИПА**

*Ключевые слова: сельскохозяйственная кооперация, сельскохозяйственный обслуживающий кооператив, сельскохозяйственный обслуживающий кооператив маркетингового типа, агроторговый дом, районный маркетинговый кооператив, сельский (первичный) снабженческо-сбытовой кооператив.*

*Обоснованы концептуальные основы развития сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов маркетингового типа. Доказана целесообразность создания районных маркетинговых кооперативов как инструмента защиты конкурентной среды на аграрном рынке. Обнаружены причины недостаточного развития сельскохозяйственной кооперации в постсоветских странах. Указано на необходимость трансформации государственной поддержки развития сельскохозяйственной кооперации.*

Высокий уровень монополизации аграрного рынка большинства постсоветских стран экспортоориентированными торговыми компаниями и посредническими структурами, а также перерабатывающими предприятиями препятствует становлению эквивалентных отношений его субъектов и создает условия для деградации аграрного производства. Выровнять положение и улучшить позиции сельскохозяйственных товаропроизводителей на рынке можно двумя путями: первый – производители сельскохозяйственной продукции могут стать совладельцами торговых структур, перерабатывающих предприятий или заниматься переработкой на кооперативной основе; второй – содействие созданию таких организаций, как объединения сельхозпроизводителей для общего сбыта сельскохозяйственной продукции, и избежание тем самым господства на рынке торговых посредников и перерабатывающих предприятий.

Поскольку первый вариант в настоящее время воплотить на практике очень трудно (из-за отсутствия у сельхозпроизводителей необходимых свободных денежных средств для приобретения конкурентоспособных перерабатывающих предприятий), ради содействия сельскохозяйственным предприятиям в получении максимальных прибылей от реализации продукции и улучшения позиций на рынке необходимым является создание в районных административных единицах сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов маркетингового типа (агроторговых домов на кооперативной основе). Для своего создания они не нуждаются в привлечении большого количества финансовых ресурсов в отличие от товарных бирж или оптовых рынков сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Вопросам организации работы сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов, усовершенствованию внутренних экономических взаимоотношений и управления, их маркетинговой

деятельности и учета значительное внимание уделяли А. Алтухов, О. Абрамович, В. Зиновчук, Н. Малик, А. Могильный, Л. Молдаван, В. Гончаренко, В. Моссаковский и др. Раскрытию особенностей становления и развития кооперативного сектора в России и Украине посвящены аналитические доклады специалистов Института аграрного развития в Центральной и Восточной Европе [1], Субрегионального бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии [2], Института развития аграрных рынков [3]. Исследованию проблематики функционирования сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов в Украине, факторов низкой эффективности их деятельности посвящены разделы авторской монографии [4, с. 78-121].

В то же время в большинстве исследований мало внимания уделяется развитию обслуживающих кооперативов маркетингового типа, практически не осознается их огромный потенциал как инструмента защиты и развития конкуренции на аграрном рынке, реализации интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей. Остаются нерешенными ряд проблем методологического и практического характера, не отработанным до конца остается механизм взаимоотношений обслуживающих кооперативов с сельскохозяйственными товаропроизводителями. Существует необходимость обоснования концептуальных принципов развития сельскохозяйственных кооперативов маркетингового типа, усиления роли государства в их становлении, что требует последующих научных поисков.

Целью исследования является обоснование и раскрытие концептуальных основ развития сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов маркетингового типа.

Развитие и эффективное функционирование сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов маркетингового типа может стать одним из

ключевых факторов развития конкурентной среды на аграрном рынке.

Авторская концепция развития сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов (СОК) как инструмента защиты и развития конкуренции на аграрном рынке несколько отличается от принятой на государственном уровне в Украине и некоторых других постсоветских странах. Так, в Государственной целевой экономической программе поддержки развития сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов на период до 2015 года, утвержденной Постановлением Кабинета Министров Украины (КМУ) от 3.06.2009 г. [5], отмечалась важная их роль в содействии доступа личных крестьянских, фермерских хозяйств и физических лиц – сельхозпроизводителей к постоянно действующим каналам реализации аграрной продукции. Считаем это правильным, поскольку подавляющая часть трудоемкой сельскохозяйственной продукции (картофеля, овощей, фруктов, молока и мяса) производится именно этими субъектами (прежде всего хозяйствами населения).

Между тем в контексте необходимости развития крупнотоварного производства не следует забывать о другой ключевой функции обслуживающей кооперации – содействие организованному сбыту продукции и согласованному отстаиванию сельскохозяйственными предприятиями (за исключением агрохолдингов) своих интересов на рынке. Именно эта их функция является важной с точки зрения защиты и развития конкуренции на аграрном рынке, а также расширения участия товаропроизводителей в экспортных операциях. Ее реализации будет способствовать развитие больших сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов маркетингового типа (СОК-МТ) в районных центрах, учредителями которых должны быть сельскохозяйственные предприятия и мелкие сельские (первичные) обслуживающие кооперативы.

Однако в Украине «мелочный статус» СОК фактически признается на официальном уровне. Так, Постановлением КМУ «Об утверждении Порядка использования средств, предусмотренных в государственном бюджете для поддержки сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов» от 9.03.2011 г. [6] предусмотрено, что бюджетные средства на конкурсных принципах направляются на финансовую поддержку лишь тех СОК, членами которых являются исключительно личные крестьянские и фермерские хозяйства, а также физические лица – сельскохозяйственные товаропроизводители (для приобретения сельскохозяйственной техники и оборудования). Позже Распоряжением КМУ «О распределении средств, предусмотренных в 2012 году Министерству аграрной политики и продовольствия в государственном бюджете для финансовой поддержки мероприятий в агропромышлен-

ном комплексе» от 11.04.2012 г. средства на финансовую поддержку СОК вообще не предусмотрены.

Таким образом, сегодня кооперативные формирования в сфере сбыта, созданные сельскохозяйственными предприятиями (кроме фермерских хозяйств), находятся вне поля зрения чиновников и лишены какой-нибудь государственной поддержки. Хотя именно они должны стать ключевым звеном развития конкурентной среды на аграрном рынке. Например, Стратегией социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года (научные основы) предусмотрено, что до 2020 г. кооперативная система сбыта сельскохозяйственной продукции должна занимать на агропродовольственном рынке не менее 50% его общих объемов, что позволит ей стать равноправным субъектом рынка, весомым конкурентом для современных региональных и межрегиональных структур, торгово-закупочных структур посредников [7, с. 43].

Развитые страны (в первую очередь ЕС, США и Канада, на аграрном рынке которых практически отсутствуют личные крестьянские хозяйства) решили проблему сбыта сельскохозяйственной продукции по большей части за счет не только создания в сельской местности первичных кооперативов (реализующих картофель, огурцы, помидоры, арбузы и дыни), но и формирования широкомасштабной заготовительно-сбытовой инфраструктуры на принципах кооперации и ее интеграции с торговлей, предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности. В США и Канаде фермерские кооперативы являются владельцами больших перерабатывающих предприятий и элеваторов.

По данным Национальной ассоциации фермерских кооперативов США, свыше 2 млн американских фермеров являются членами одного или нескольких кооперативов. По итогам 2008 г. активы американских фермерских кооперативов оценивались в 57 млрд долл. [8]. Большинство из них занимаются переработкой, хранением и реализацией зерна (2/3 их общего количества), молока (12%), фруктов и овощей (13%) [9].

Одной из причин скептического отношения отдельных украинских ученых и чиновников к перспективам развития маркетинговых кооперативов на аграрном рынке служили неудачи с созданием сети районных агроторговых домов (АТД) в Украине, так и не ставших ведущим звеном реализации продукции сельхозпроизводителями. Однако результаты авторских исследований, изложенные в ряде публикаций [4, 10, 11], свидетельствуют, что это связано не с бесперспективностью их развития, а исключительно с несовершенством нормативно-правовой базы, а также организационно-экономического механизма их функционирования.

С нашей точки зрения, институциональную поддержку реализации интересов сельхозпроизводителей и развития конкурентной среды на аграрном рынке необходимо осуществлять по аналогии с оптимизацией системы оптовых рынков сельскохозяйственной продукции в Украине. Совершенно очевидной является необходимость перерегистрации агроторговых домов, а также оптимизации их деятельности. Это целесообразно делать на основе разработки и принятия Закона «Об агроторговых домах кооперативного типа (на кооперативной основе)», которым предусмотреть порядок приобретения юридическим лицом и лишение его статуса агроторгового дома кооперативного типа (АТД-КТ), основные направления его деятельности, перечень услуг, механизмы государственной поддержки и тому подобное.

Государственная политика поддержки сельскохозяйственных маркетинговых кооперативов, которым предоставлен статус АТД-КТ, должна осуществляться путем: 1) содействия их созданию, организации и эффективному функционированию; 2) предоставления им финансовой поддержки в период становления; 3) создания и поддержки функционирования системы информационного обеспечения, выделения бюджетных средств для подготовки и повышения квалификации кадров, занятых в этих кооперативных формированиях, их информационной поддержки; 4) применения к ним в первые 3-5 лет деятельности тех же механизмов финансовой помощи и поддержки, реализуемых касательно предприятий АПК; 5) предоставления им земельных участков из земель государственной и (или) коммунальной собственности для строительства элеваторов и баз хранения продукции, а также частичного возмещения из бюджета стоимости такого строительства; 6) законодательного обеспечения их экспортной деятельности как структур, наиболее приближенных к сельхозпроизводителям.

Очевидно, что бюджетную поддержку (в рамках программ развития животноводства, растениеводства) должны получать в первую очередь те сельскохозяйственные предприятия, которые реализуют продукцию через «прозрачные» каналы сбыта (в первую очередь через АТД-КТ, аграрные биржи), а не через посреднические структуры с использованием теневых схем и расчетов, а также уклонением от налогообложения. Наряду с государственным стимулированием развития АТД-КТ это будет способствовать активному участию в их работе сельхозпредприятий и фермерских хозяйств, укреплять их конкурентные позиции на внутреннем и внешнем аграрных рынках.

Целесообразным является создание 1-2 АТД-КТ в каждом районе. Таким образом, агроторговые дома на кооперативной основе правомерно можно будет называть районными маркетинговыми кооперативами (РМК).

Во избежание рентоориентированного поведения чиновников при предоставлении юридическому лицу статуса АТД-КТ необходимо разработать перечень объективных параметров, которым оно должно отвечать (минимальное количество учредителей – сельскохозяйственных предприятий или сельских обслуживающих кооперативов, минимальные объемы реализации учредителей на протяжении предыдущих 1-2 годов, наличие учредительных документов и сведений об учредителях, бизнес-плана деятельности с оценкой будущих объемов реализации).

Сегодня совершенно очевидной является необходимость координации общих действий сельхозпроизводителей на рынках животноводческой продукции (скота и птицы, цельного молока) – рынках с ярко выраженной олигополистической средой. Роль районных маркетинговых кооперативов в процессе координации действий, связанных с реализацией отмеченных видов продукции, трудно переоценить. Они могут принимать опосредствованное участие в реализации продукции перерабатывающим предприятиям, то есть на первичном рынке. Здесь не идет речь о непосредственном осуществлении ими ее поставок – в данном случае они будут выполнять функцию интегратора и координатора действий товаропроизводителей, содействовать наработке единой тактики действий на рынке, уменьшая тем самым монополистическое влияние перерабатывающих предприятий.

Прежде всего это касается рынка цельного молока, где результативность общих действий сельхозпроизводителей может быть достаточно высокой. В настоящее время наблюдается ситуация, когда отдельный молокозавод закупает молоко у сельхозпроизводителей на территории двух и больше районов. Сельскохозяйственные предприятия этих районов могут делегировать созданным ими маркетинговым кооперативам (агроторговым домам на кооперативной основе) полномочия по обсуждению условий поставок молока с представителями молокозавода. Если закупочная цена не будет устраивать производителей, переговоры должны вестись с представителями другого молокозавода. Тогда первый из них рискует остаться без сырья, ведь завозить ее из зон других заводов будет невыгодно.

При реализации указанной модели кооперирования необходимо учитывать такой фактор, как зависимость молокоперерабатывающего предприятия от поставок сырья сельхозпредприятиями. Маловероятно, что в случае невыгодности условий поставок молокозавод может сконцентрироваться на закупках сырья у хозяйств населения, потому что качественные параметры молока, поступающего от хозяйств общественного сектора, являются значительно выше.

Одним из элементов реализации авторской модели защиты конкурентной среды является про-



ведение районным маркетинговым кооперативом (членами которого являются сельскохозяйственные предприятия и сельские кооперативы) аукционов по продаже молока. Раз на месяц (или реже) РМК может организовывать аукцион из продажи молока, куда будут приглашаться представители молокозаводов. При этом будут фиксироваться объемы молока, которые могут быть реализованы ежедневно членами РМК, и его качество. Молоко будет разбиваться на два лота: первый – с поставками от сельскохозяйственных предприятий, второй – от сельских обслуживающих кооперативов (поскольку качество молока может быть разным). С помощью специалистов РМК представители производителей – его членов предварительно будут согласовывать свои позиции касательно цены молока. Большое внимание при этом должно уделяться контролю качества молока, которое будет поставляться по результатам аукционов.

Цена цельного молока будет формироваться на основе открытых гласных торгов, где право купить получит тот молокозавод, который предложит наивысшую цену. При согласовании уровня цены стороны будут заключать форвардный контракт на поставку молока, где будут отмечаться объемы поставок в течение 1-2 месяцев и цена. По условиям договора обязанности по транспортировке будут возлагаться, как правило, на молокозавод.

Предложенная модель сбыта молока, которая может быть применена и на рынке скота и птицы (в живом весе), дает возможность товаропроизводителям сообща отстаивать свои интересы на рынке. Чем больше сельскохозяйственных предприятий и частных производителей (благодаря

членству в сельских сбытовых кооперативах) будут вовлечены в реализацию продукции через эти аукционы, проводимые РМК, тем крепче станет их позиция на рынке. Возможным является согласование цены между представителями РМК и молокозаводов (мясоперерабатывающих предприятий) без проведения аукционов, если она будет удовлетворять членов первого.

Поскольку в настоящее время подавляющая часть молока производится в хозяйствах населения, следует логический вывод о необходимости формирования вертикально интегрированных кооперативных объединений. Членами сельских маркетинговых кооперативов могут быть как владельцы личных крестьянских хозяйств, так и небольших фермерских хозяйств, которые имеют земельные участки площадью до 100 га. Поскольку такие кооперативы объединяют небольших товаропроизводителей, их целесообразно создавать по 10-15 на район. В то же время, как отмечено выше, для отстаивания интересов больших фермерских хозяйств и сельскохозяйственных предприятий, а также формирования оптовых партий продукции, поступающих от мелких заготовительно-сбытовых кооперативов, в каждом районном центре целесообразным является создание районного снабженческо-сбытового кооператива (агроторгового дома на кооперативных принципах).

Авторская модель формирования отдельных маркетинговых каналов сбыта сельскохозяйственной продукции, содействующих реализации интересов сельхозпроизводителей и отстаиванию их позиций на аграрном рынке, приведена на рис. 1.

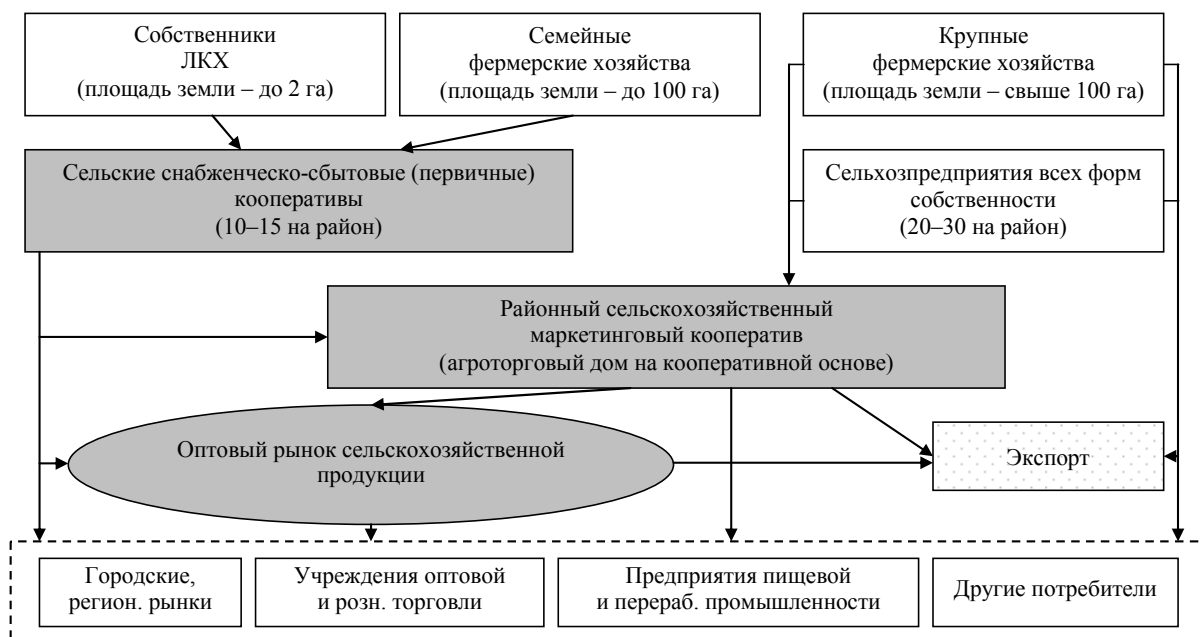


Рис. 1. Модель формирования отдельных маркетинговых каналов сбыта сельскохозяйственной продукции  
Источник: сформировано автором.

РМК выступает своеобразным инструментом защиты конкуренции, развития конкурентной среды на основе координации действий сельхозпроизводителей. Подобная координация действий дает возможность: 1) формировать конкурентоспособные партии продукции, завоевывая, таким образом, новые рынки сбыта продукции; 2) за счет масштаба операций повышать стоимость реализации и, таким образом, увеличивать прибыль (поскольку более конкурентоспособными на рынке являются большие партии однородной продукции); 3) экономить на расходах по реализации и благодаря этому усиливать конкурентные позиции на рынке; 4) повышать собственную прибыльность за счет согласованных действий на рынке и влияния на процесс ценообразования, а также расширять ассортимент реализуемой продукции (молоко, крупный рогатый скот и др.); 5) совместно арендовать большие складские помещения, базы хранения продукции и экономить на расходах; 6) закупать минеральные удобрения, горюче-смазочные материалы с существенными скидками и завоевывать, таким образом, ресурсный сегмент рынка; 7) избегать сезонных колебаний цен на ресурсы, приобретая их в период снижения цен.

Таким образом, за счет стимулирования развития кооперации, внедрения более совершенных инструментов координации интересов товаропроизводителей можно без привлечения значительных сумм денежных средств содействовать росту прибыльности производства и увеличению объемов сбыта сельскохозяйственной продукции.

Сегодня главная причина недостаточно высоких цен продажи продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями кроется в отсутствии возможности осуществления экспортных операций. Благодаря выходу на внешний рынок сельскохозяйственные товаропроизводители могли бы получить дополнительный доход, исчисляемый как разница между мировой и внутренней ценой за минусом расходов, сопровождающих отправку продукции на экспорт. Однако большинство сельхозпроизводителей не в состоянии выйти на внешний рынок из-за отсутствия:

- больших партий однородной товарной продукции отдельных товаропроизводителей;
- достаточных сумм оборотных средств для осуществления экспортных операций;
- оперативной информации о конъюнктуре внешних рынков – объемах спроса и предложения, уровне цен, наличии конкурентов и тому подобное;
- профессионального опыта по вопросам реализации продукции на экспорт [10, с. 4].

Решить эти проблемы можно путем реализации отмеченных выше механизмов кооперирования усилий сельхозпроизводителей для отстаивания своих интересов на рынках. Важной явля-

ется реализация относительно маркетинговых кооперативов мероприятий государственной поддержки экспорта, прежде всего программ страхования рисков при осуществлении экспорта, предоставления товарных гарантий, доступа и развития внешних рынков (детальнее отмеченные программы стимулирования экспорта сельскохозяйственной продукции раскрыты в авторской публикации [12]).

На внешнем рынке конкурентоспособными являются большие партии продукции, поэтому заостряется проблема координации действий агроторговых домов по формированию экспортных партий продукции. Большинство специалистов отмечают необходимость создания в противовес иностранному и отечественным частным трейдерам оператора, который представлял бы интересы сельхозпроизводителей и через которого направлялись бы основные потоки сельскохозяйственной продукции на экспорт. Однако остро дискутируются вопросы относительно выбора хозяйственных структур, на базе которых его необходимо создавать, численности и субъектного состава основателей, механизмов деятельности, целесообразности и способов государственного стимулирования и т. п.

С нашей точки зрения, в текущей ситуации наиболее оптимальным вариантом является организация работы конкурентоспособного национального экспортера на базе агроторговых домов на кооперативной основе. Это будет способствовать формированию цивилизованного рынка сельскохозяйственной продукции, повышению внутренних цен и увеличению прибыли сельскохозяйственных товаропроизводителей вследствие уменьшения количества посредников.

Для обеспечения возможности привлечения высококвалифицированных специалистов-маркетологов, имеющих информацию о конъюнктуре мирового рынка сельскохозяйственной продукции, оперативного формирования больших партий продукции и финансирования экспортных операций целесообразным является объединение агроторговых домов в целостную систему. На практике это возможно воплотить путем создания Центрального агроторгового дома (ЦАТД), основателями которого будут только АТД-КТ, получившие такой статус в соответствии с Законом «Об агроторговых домах на кооперативной основе». Ведь экономическая среда требует укрупнения торгующих оптовых структур.

Кроме того, расширение функций больших торговых компаний свидетельствует о том, что в рыночной среде должны действовать организации, способные предоставлять хозяйствующим субъектам набор различных услуг. Поэтому целесообразно указать на выгодность, по примеру кооперирования фермеров США, осуществления Центральным агроторговым домом оптовых закупок горюче-смазочных материалов непосред-

ственно на нефтеперерабатывающих заводах, техники и запасных частей к ней – непосредственно у заводов-производителей или по международным соглашениям (в обход многочисленной группы посредников), в результате чего за счет больших масштабов операций будет достигаться весомая экономия в цене.

Возможен вариант создания ЦАТД наподобие государственно-коммерческих посреднических структур, обслуживающих рынки агропродукции в Польше и Франции (соответственно «Рыночная аграрная ассоциация» и «ONIC»). Они подчинены в своей деятельности аграрным министерствам, а по отдельным вопросам – непосредственно правительству. Таким образом, по мере развития кооперации должны формироваться вертикально интегрированные кооперативные объединения, вплоть до создания национальных кооперативных структур, которые будут представлять интересы их членов на всех уровнях управления АПК.

Целесообразно также стимулировать включение в систему кооперативных объединений перерабатывающих предприятий для стимулирования расширения долговременных связей сельхозпроизводителей с этими предприятиями, повышения доли товаропроизводителей в цене конечной продукции, а соответственно, их доходности, большей предсказуемости динамики цен на аграрном рынке. Развитие кооперации должно стать одним из важных направлений аграрной политики в сфере институциональных преобразований на будущие 10-20 лет.

Относительно сбытовых кооперативов на селе, объединяющих хозяйства населения, необходимо отметить их двойственную роль на рынках животноводческой продукции и неоднозначность перспектив развития. С одной стороны, за счет объединения личные крестьянские хозяйства могут получить значительные преимущества, недоступные или ограниченные при условии единоличного труда (облегчение организации ветеринарного осмотра и обеспечения воспроизведения стада; улучшение качества продукции за счет использования доильных аппаратов, мини-охладителей и других агрегатов; улучшение кормовой базы; оптимизация взаимосвязей с покупателями продукции). Причем эффективность позиционирования на рынке сельских кооперативов значительно повышается при условии их тесного сотрудничества с районными маркетинговыми кооперативами. С другой стороны, это касается лишь краткосрочного периода – в долгосрочном в животноводстве перспектива за крупнотоварными хозяйствами и их кооперативными объединениями. Лишь таким образом можно повысить конкурентоспособность продукции и способствовать формированию конкурентной среды на рынке.

Имеющийся опыт формирования кооперативного движения свидетельствует, что, невзирая на значительное количество реализованных в постсоветских странах донорских, благотворительных проектов, а также проектов технической помощи, направленных на повышение конкурентоспособности мелких производителей на основе создания кооперативов, развитие этого направления остается проблемным. Значительное количество вопросов нормативно-правового регулирования остаются нерешенными, а среди сельского населения идея кооперации не получила массового распространения.

В случае реализации кооперативом продукции, которая принадлежит личным крестьянским хозяйствам, у него не возникает суммы «входного» НДС (налогового кредита), поскольку последние не в состоянии оформить и предоставить соответствующие документы. Соответственно, кооператив вынужден перечислять в бюджет не разницу между «исходящим» НДС (налоговым обязательством) и «входящим» НДС (налоговым кредитом), а всю сумму «исходящего» НДС.

Таким образом, если члены кооператива не являются плательщиками НДС, кооператив не будет иметь права на налоговый кредит. Это снижает его конкурентоспособность по цене на 7-12%. Членом кооператива после реализации будет перечисляться сумма, меньшая договорной стоимости продукции при расчетах с конечными покупателями, так как кооператив должен будет перечислять в бюджет НДС за члена.

Среди основных проблем, которые нуждаются в решении на законодательном уровне, остаются: закрепление и приведение в соответствие всех нормативно-правовых актов относительно неприбыльного статуса сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов; внедрение соответствующего режима обложения налогом на добавленную стоимость, что позволило бы увеличить выгоды от объединения хозяйств населения в кооперативы; распространение льготного режима налогообложения сельхозпроизводителей на сельскохозяйственные обслуживающих кооперативы, в том числе объединяющие сельскохозяйственные предприятия; расширение программ государственной поддержки сельхозпроизводителей и на сельскохозяйственные обслуживающие кооперативы.

Вместе с тем сама идея кооперации предусматривает, что все участники кооперативов (их члены) действуют на основе осознания права на активное участие в принятии решений. Ряд социологических и антропологических исследований подтверждают, что подавляющее большинство сельских жителей не действуют таким образом. Ввиду отмеченных выше факторов в сочетании с институциональными несогласованностями и административными сложностями, даже

принимая во внимание положительный мировой опыт функционирования кооперативных формирований, кооперативное движение в постсоветских странах не получило массового распространения.

За результатами исследований процессов кооперации и реализации интересов субъектов аграрного рынка в постсоветских странах становится очевидной целесообразность реализации предложенных концептуальных основ развития сельскохозяйственной обслуживающей кооперации как инструмента защиты интересов сельхозпроизводителей и развития конкуренции, предусматривающих трансформацию государственной поддержки ее развития, формирования и государственную поддержку больших сельскохозяйственных кооперативов маркетингового типа, расположенных в районных центрах, которые делают возможной координацию общих дейст-

вий сельхозпроизводителей на рынках с ярко выраженной олигопсонистической средой. Их реализация будет способствовать эквивалентности обмена, согласованному отстаиванию своих интересов на рынке сельскохозяйственными предприятиями и мелкими сельскими обслуживающими кооперативами.

Поддержка функционирования кооперативных форм при участии сельхозпроизводителей должна стать важным приоритетом аграрной политики как в сфере производства сельскохозяйственной продукции, так и в других сферах их деятельности – сферах заготовки, переработки, хранения, оптовой торговли сельскохозяйственной продукцией и продовольствием; материально-технического обеспечения сельхозпроизводителей; производственного обслуживания и предоставления других услуг.

#### *Список литературы*

1. Golovina S. The Development of Agricultural Production Cooperatives in Russia / S. Golovina, J. Nilsson, A. Wolz // Journal of Rural Cooperation. – 2012. – Vol. 40, No. 1. – S. 44-59.
2. Кооперативный сектор в России и применение Рекомендации МОТ № 193 в развитии различных направлений российской кооперации: аналитический отчет [Электронный ресурс] / Субрегиональное бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – Режим доступа: [http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/moscow/info/publ/coop\\_ru.pdf](http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/moscow/info/publ/coop_ru.pdf).
3. Про необхідність формування нового правового поля для сільськогосподарської обслуговуючої кооперації [Электронный ресурс] / Институт развития аграрных рынков. – Режим доступа: <http://www.amdi.org.ua/docs/Analytics/CoopDrftLawPolicyNote.pdf>.
4. Кирилюк Є. Формування економічних відносин сільськогосподарських товаровиробників із посередницькими структурами в Україні : монографія. – Черкаси : ЧНУ, 2009. – 212 с.
5. Про затвердження Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 3.06.2009 р. № 557 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/557-2009-%D0%BF>.
6. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: Постанова Кабінету Міністрів України від 9.03.2011 р. №272 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/272-2011-%D0%BF>.
7. Стратегия социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года (научные основы) / И. Г. Ушачев, А. Ф. Серков, В. С. Чекалин и др. – М. : ВНИИЭСХ, 2011. – 100 с.
8. Cooperative Facts [Электронный ресурс] / U.S. National Council of Farmer Cooperatives. – Режим доступа: <http://www.ncfc.org/information/cooperative-facts>.
9. Agricultural Cooperatives in the 21<sup>st</sup> Century [Электронный ресурс] / United States Department of Agriculture. – <http://www.rurdev.usda.gov/rbs/pub/cir-60.pdf>.
10. Кирилюк Є. М. Принципи формування національного експортера продовольчої продукції // АгроІнКом. – 2007. – № 11-12. – С. 3-7.
11. Кирилюк Є.М. Проблемні аспекти функціонування інфраструктури аграрного ринку // АгроІнКом. – 2008. – № 5-6. – С. 3-9.
12. Кирилюк Є. М. Напрями стимулювання експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції та продовольства / Є. М. Кирилюк, А. М. Прощаликіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 18. – С. 9-13.

**E. N. Kirilyuk\***

*\*Kirilyuk Evgeny, PhD in Economics, Associate Professor  
of Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv  
en\_kirilyk@ukr.net*

**CONCEPTUAL DEVELOPMENT BASES OF AGRICULTURAL SERVICE COOPERATIVES OF  
MARKETING TYPE**

*Key words: agricultural cooperatives, agricultural service cooperatives, agricultural service cooperatives of marketing type, agricultural trading house, district marketing cooperative, rural (primary) supply and marketing cooperative.*

*The article proves the conceptual basis for the development of agricultural service cooperatives of marketing type. The author justifies the expediency of creating regional marketing cooperatives as an instrument of protecting competition in the agricultural market. The research has revealed the causes of under-development of agricultural cooperation in the post-Soviet countries, and showed the need to transform the state support of agricultural cooperation.*

---

© Кирилюк Е. Н., 2012

УДК 65.01

**Е. И. Королёва\***

*\*Королёва Елена Игоревна, аспирант*

*Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

*kaf\_pive@tolgas.ru*

## УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Ключевые слова: информационный потенциал, управление промышленным предприятием, информационный подход, система управления*

*Рассматриваются сущность и структура информационного потенциала промышленного предприятия. Также предлагаются теоретические и практические инструменты управления информационным потенциалом, возможные подходы к управлению развитием информационного потенциала в рамках совершенствования комплексной управленческой системы промышленного предприятия.*

Эффективное функционирование промышленного предприятия возможно лишь при определенной системе управления, способной в конкретных условиях производства с учетом особенностей внешней и внутренней среды способствовать выпуску высококачественной конкурентоспособной продукции при оптимальных затратах. Для повышения эффективности управления необходима всесторонняя информация о состоянии внутренних показателей предприятия: динамики материальных, финансовых, трудовых и информационных ресурсов, обеспечивающих перспективное развитие производства, а также о состоянии внешней среды. Данная информация является основной составляющей информационного потенциала.

Развитие информационного потенциала – это возможность промышленного производства обеспечивать себя своевременной информацией, связанной с подготовкой данных, необходимых для принятия стратегических решений, с научными исследованиями и разработками, производственными потребностями, состоянием ресурсной базы. При этом под информационным потенциалом предприятия понимается совокупность информационных ресурсов, систем информационного воздействия различного уровня и их максимальных возможностей обеспечивать процесс принятия управленческих решений своевременной, достоверной и полной информацией. Некоторые авторы [3, 4] отмечают, что информационный потенциал является частью экономического потенциала промышленного предприятия.

При формировании и использовании информационного потенциала необходимо соблюдать следующие принципы: общность и единство целей развития информационного потенциала и его элементов и подсистем, согласованность критериев эффективности развития и функционирования элементов, составляющих информационный потенциал, и потенциала промышленного предприятия в целом. Также можно отметить следующие основные системные свойства информа-

ционного потенциала: целостность, сбалансированность, гибкость, адаптивность, интегративность, управляемость, результативность, конкурентоспособность.

Ресурсы и факторы, определяющие состав информационного потенциала, способны в определенной степени замещать друг друга. Границы их взаимозаменяемости определяются реально действующими экономическими и технологическими условиями функционирования промышленного предприятия. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость элементов информационного потенциала заключается в интегративных качествах системы информационного потенциала. Интегральное влияние элементов информационного потенциала, их мощность и форма взаимосвязи определяют уровень развития информационного потенциала.

Таким образом, информационный потенциал является динамическим сочетанием его элементов. Уровень их замещения меняется в зависимости от степени развития экономического и производственного потенциала, от внутренних и внешних факторов развития промышленного предприятия. В этой связи определяется сбалансированность информационного потенциала, которая предполагает динамичное соотношение элементов информационного потенциала, обеспечивающее его эффективное использование и наращивание.

Задача управления информационным потенциалом промышленного предприятия предполагает разработку и применение «инструмента управления», которым является совокупность моделей, описывающих информационные процессы поддержки деятельности предприятия. Основываясь на принципах системного подхода, который учитывает все специфические особенности промышленного предприятия, можно разрабатывать математические модели оптимального управления информационными процессами в рамках системы управления промышленного предприятия в целом.

Процесс управления в рамках развития информационного потенциала можно охарактеризовать следующими свойствами:

1. Расчлененность процесса на последовательные действия [1, 5]. Данное свойство учитывает современные требования стандартов и информационных технологий управления процессами на основе методологии структурного анализа (SADT). Процесс становится статистически управляемым, добавляется возможность количественной оценки завершенности каждого из подпроцессов. Рассматриваются процессы управления с четырех сторон, где для оценки качества функционирования каждого из процессов используется метод структурного анализа, реализованный в средствах автоматизированного проектирования, например BPWin.

Управление в рамках информационного подхода осложняется блочно-иерархической структурой, имеющие не только вертикальные, но и горизонтальные связи, разные управляющие воздействия [5]. Теоретико-множественная модель одного этапа управления может быть представлена в терминах теории множеств следующим образом:

- множество входных сигналов представляется декартовым произведением:

$$x_{\{m1+m2+m3\}}^i = x_{\{m1\}}^{(i+1/i)} \otimes x_{\{m2\}}^{(i)} \otimes x_{\{m3\}}^{(i/i)};$$

- множество управляющих сигналов является декартовым произведением:

$$z_{\{n1+n2\}}^i = z_{\{n1\}}^{(i/i)} \otimes z_{\{n2\}}^{(i/i)};$$

- множество выходных сигналов представляется декартовым произведением:

$$y_{\{k1+k2+k3\}}^i = y_{\{k1\}}^{(i+1/i)} \otimes y_{\{k2\}}^{(i)} \otimes y_{\{k3\}}^{(i/i)};$$

где  $x_{\{m1\}}^{(i+1/i)}$  – множество входных данных от предшествующего этапа (информация, полученная на предыдущем этапе);  $x_{\{m2\}}^{(i)}$  – множество входных данных (информация, полученная на данном этапе);  $x_{\{m3\}}^{(i/i)}$  – множество данных обратной связи на данном этапе;  $z_{\{n1\}}^{(i/i)}$  – множество управляющей информации данного этапа;  $z_{\{n2\}}^{(i/i)}$  – множество управляющей информации от вышестоящих уровней;  $y_{\{k2\}}^{(i)}$  – информация, полученная на выходе на данном этапе;  $y_{\{k3\}}^{(i/i)}$  – обратная связь;  $y_{\{k1\}}^{(i+1/i)}$  – сведения, необходимые вышестоящему уровню.

2. Зависимость результатов между этапами. Результаты каждого предыдущего этапа процесса управления непосредственно или косвенно влияют на результаты последующего этапа или на качество принимаемых управленческих решений.

3. Относительное отсутствие последствия. Если есть вероятность связи результатов каждого последующего этапа управления информационным потенциалом только от предыдущего, тогда весь процесс будет обладать отсутствием последствия и может быть представлен в виде марковской цепи. На любом этапе управления руководство предприятия может осуществлять влияние на состояние системы и переходные вероятности.

При изучении и совершенствовании управления информационным потенциалом промышленного предприятия нельзя забывать, что он является частью комплексной системы управления промышленным предприятием в целом, но при этом важным шагом формирования подсистемы управления информационным потенциалом является выбор подхода к управлению.

Учитывая тот факт, что ядром информационного потенциала является информация и информационные ресурсы промышленного предприятия, управленческий подход должен быть основан на свойствах и закономерностях проявления информационных процессов.

Осознание главенствующей роли информации в природе и социальных явлениях и стало причиной появления нового фундаментального метода научного познания, который получил наименование информационного подхода. Суть этого метода заключается в том, что при изучении любого объекта, процесса или явления в природе и обществе в первую очередь выявляются и анализируются наиболее характерные для них информационные аспекты, которые существенным образом определяют их состояние и развитие [4, 5]. Научная практика показала, что использование метода информационного подхода позволяет увидеть многие, казалось бы, уже хорошо изученные объекты, процессы и явления в совершенно новом свете. При этом часто удается выявить их ранее не замеченные качества, которые оказываются очень важными для понимания глубинной сущности рассматриваемых явлений и определения возможных тенденций их дальнейшего развития.

Объективно говоря, нужно заметить, что, как и любой другой научный метод, информационный подход дает исследователю возможность увидеть изучаемое им целостное явление природы или общества лишь во вполне определенном, информационном ракурсе. Однако этот информационный «срез» рассматриваемого явления зачастую оказывается настолько информативно емким и наглядным, что позволяет ученому гораздо быстрее понять главные причины развития тех или иных процессов, в глубине которых, как правило, оказываются скрытыми именно информационные процессы.

Таким образом, информационный подход можно рассматривать как дальнейшее развитие

метода системного подхода, которое дает ученому новые возможности для исследования сложных объектов, процессов и явлений в природе и обществе на основе использования общих свойств и закономерностей проявления информационных процессов.

Содержание информационного подхода заключается в том, что при изучении управления выявляются и анализируются наиболее характерные для него информационные аспекты, позволяющие выявить новые качества объекта, оценить прагматическое содержание информации и информационных процессов, направленное на достижение цели управленческого процесса. Опираясь на различные дефиниции «управления» и содержание информационного подхода, можно сделать вывод, что сущность информационного подхода к управлению заключается в выработке, принятии и реализации управленческих решений на основе использования элементов информационной инфраструктуры. Информационный подход обеспечивает комплексную информационную поддержку управления промышленным предприятием.

Информационный подход к управлению промышленным предприятием включает следующие инструментальные компоненты: информационный анализ процессов и явлений, информационное моделирование, информационное описание объектов, явлений и связей – и осуществляется при поддержке современных информационных технологий.

Объединение теорий информационного и процессного подходов нашло практическое применение в управлении информационной службой промышленного предприятия в виде концепции и модели управления качеством информационных услуг (Information Technology Service Management – ITSM, управление ИТ-услугами) [3]. Бизнес-процессы сегодня неразделимы с программными приложениями, техническими ресурсами и деятельностью персонала информационной службой, поэтому качество работы последних становится важнейшим фактором, определяющим эффективность деятельности предприятия в целом.

Модель ITSM является открытой для изменения со стороны пользователей и описывает совокупность процессов информационной службы,

понятийный аппарат, на основе которых целесообразно строить бизнес-процессы ИТ-службы. Это позволяет настраивать процессы ITSM для применения в условиях конкретного промышленного предприятия. Существует большое количество инструментальных средств, реализующих модели процессов ITSM, разработанных компаниями-консультантами и производителями программного обеспечения управления информационной инфраструктурой предприятия.

Модель ITSM, разработанная в рамках проекта ITIL (IT Infrastructure Library – библиотека инфраструктуры информационных технологий), описывает процессный и информационный подходы к предоставлению и поддержке информационных услуг [3]. Данная модель получила наибольшую известность в силу того, что предоставление и поддержка информационных услуг является первичной задачей ИТ-службы предприятия. В отличие от более традиционного функционального подхода к организации деятельности информационной службы, ITSM рекомендует сосредоточиться на клиенте и его потребностях, на информационных услугах, предоставляемых пользователю информационными технологиями, а не на них самих. При этом процессная организация предоставления услуг и наличие заранее оговоренных уровней параметров эффективности позволяет информационной службе предоставлять качественные информационные услуги, измерять и улучшать их качество.

Особенностью проекта ITIL/ITSM является свобода использования его результатов, модель может быть использована в точном соответствии с текстом книг ITIL либо адаптирована пользователем, а также она применима к промышленным предприятиям любого размера.

Несмотря на представленные преимущества рассмотренных подходов к управлению, необходимо учитывать, что промышленное предприятие – это большая система управления, она является динамической, а ее состояние определяется достаточно большим количеством показателей, поэтому процесс управления информационным потенциалом должен быть частью комплексной системы управления промышленным предприятием в целом, а рассмотренные подходы к управлению необходимо интегрировать с классическими подходами и между собой.

#### *Список литературы*

1. Анфилатов В. С. Системный анализ в управлении : учеб. пособие для вузов / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
2. Вдовин В. М. Теория систем и системный анализ : учебник / В. М. Вдовин, Л. Е. Суркова, В. А. Валентинов. – М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2010. – 640 с.
3. Митрофанова Я. С. Управление информационной системой предприятия на основе модели ITIL/ITSM // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия Экономика. – № 3 (17). – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2011. – С. 134-138.



4. Осипов К. А. Информационные аспекты повышения качества управления на промышленных предприятиях // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. – Вып. 1. – Ч. 2. – Самара : Изд-во Самарск. гос. экон. ун-та, 2008.

5. Проблемы моделирования систем управления и разработки информационных технологий в промышленности, науке и образовании : монография / под ред. О. М. Горелик. – СПб. : Изд-во «Инфо-да», 2009. – 524 с.

6. Системный анализ и принятие решений: словарь-справочник : учеб. пособие для вузов / под ред. В. Н. Волковой, В. Н. Козлова. – М. : Высш. шк., 2004. – 616 с. : ил.

---

**E. I. Koroleva\***

*\*Koroleva Elena, graduate student  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_pive@tolgas.ru*

#### **DEVELOPMENT OF INFORMATION POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

*Key words: information potential, management of industrial enterprise, informational approach, management system*

*The article considers the essence and structure of information potential of industrial enterprise. The author offers theoretical and practical tools for management of information potential, and possible approaches to the development of information potential along with the improvement of complex management system of industrial enterprise.*

---

© Королёва Е. И., 2012

УДК 338.242.2

**Т. И. Марченко\***

*\*Марченко Татьяна Ивановна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
mtata68@mail.ru*

## РЕСУРСНО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ

*Ключевые слова: ресурсная концепция, институциональная концепция, отраслевая концепция, экономические образования, групповые конкурентные преимущества, отношенческие ренты.*

*Обосновывается необходимость интеграции ресурсной и институциональной концепций управления экономическими образованиями, несмотря на их существенные различия, выделяется их обобщающая характеристика, уточняется объект и предмет анализа в рамках данных концепций.*

Концепция информационного общества трактует современную экономику как экономику, основанную на знаниях, где знания и информация приобретают статус ресурса. Последнее напрямую связано с процессами институциональных взаимодействий субъектов рынка. В результате развитие экономических образований на современном этапе идет по пути взаимного «увязывания» их интересов, целей, используемых управленческих технологий, производственных и иного рода процедур с другими заинтересованными в их деятельности сторонами. Одновременно усиливающееся влияние институциональных связей на эффективную деятельность субъектов хозяйствования объективно требует обоснования методологической базы для разработки и принятия ими соответствующих решений. В этой связи необходимо новое, качественно углубленное осмысление процесса взаимодействия всех сторон, заинтересованных в функционировании экономических образований с позиций создания источников высоких показателей их деятельности и построения ими модели управления, основанной на сочетании ресурсной и институциональной концепций.

В контексте ресурсного подхода устойчивое конкурентное преимущество экономических образований в целом представляется следствием рационального выбора управленческого решения из существующих альтернатив, а также селективного накопления и развития ресурсов на фоне перспективных характеристик отраслей и несовершенств рынков факторов производства. Экономические факторы и стимулы являются значимыми как при принятии ресурсных решений, так и при выборе траектории поведения субъектов хозяйствования, определяющей в итоге результаты их деятельности.

Признание важности учета институциональной среды при формировании конкурентных преимуществ участников рынка позволяет регулировать экономическое поведение и выбор последних. Сегодня в научной среде устоявшимся является взгляд на субъекты рыночной деятельности

как открытую «живую» конструкцию, физические границы которой «прозрачны». Данная конструкция представляет собой отдельный компонент сети институциональных взаимодействий. При рассмотрении эффективности ее деятельности такая посылка смещает акценты с собственно субъекта в сторону осуществляемых им рыночных трансакций. Отсюда возрастает роль управления коммуникациями как основы для принятия решений и осуществления рыночной деятельности. Одновременно наряду с технологическими, информационными возможностями и задачами получения прибыли долговременная устойчивость выгодной конкурентной позиции того или иного экономического образования определяется и способностью эффективно интегрироваться во внешнее окружение, его инфраструктуру и информационное поле (имеющими социальную природу ограничениями, общечеловеческими нормами и ценностями, традициями и установками). Мотивы индивидуального поведения не вписываются в границы экономической оптимизации и включают дополнительно социальное обоснование и ответственность. Следование же этим принципам участников рынка аргументирует рост: легитимности их деятельности, задействованного в данной деятельности объема ресурсов и потенциала удлинения жизненного цикла.

В последние годы интерес к институциональным теориям заметно вырос, но крайне редко они применимы при изучении источников конкурентных преимуществ субъектов хозяйствования. Исключением являются работы Ф. Вебстера, Дж. Ханделмана, С. Арнольда, К. Оливера [1]. Среди российских публикаций таких исследований замечено не было.

Согласно данной концепции институционализированные операции есть результат взаимодействия и взаимопроникновения различных процессов на уровне персоналий (нормы, традиции), корпораций (система организационных отношений и ценностей) и общества (влияние государства, отраслевых альянсов, общественных ожиданий). В качестве цели подобной интеграции

выступает необходимость формирования и использования групповых конкурентных преимуществ, генерирующих специфические (нетрадиционные) отношенческие ренты.

Новая концепция изучения конкурентных преимуществ, объяснения высокой эффективности деятельности хозяйствующих субъектов и стратегий их развития, получившая название отношенческой, в качестве основной единицы анализа предлагает отношения в диадах (дуальные отношения) и предпринимательских сетях, во взаимодействии которых основоположники данной концепции Дж. Дайер и Х. Сингх видят источники межорганизационных конкурентных преимуществ.

Появление новой единицы анализа обусловлено стремительным ростом в течение двух последних десятилетий числа альянсов (вне рыночных отношений) между предпринимательскими структурами, активным выведением многочисленных видов деятельности за пределы хозяйствующих субъектов и нередко за рубеж. Данный процесс усугубился в период последнего мирового экономического кризиса, когда в стремлении к сокращению затрат на различные виды деятельности в рамках цепочки создания ценностей хозяйствующие субъекты стали перемещать целые подразделения в страны с доступными ресурсами и рабочей силой. Альянсы, опирающиеся на отношенческие контракты, превратились в одну из наиболее важных организационных форм в развитых рыночных экономиках. Новые организационные формы требуют новых единиц анализа, новых подходов к объяснению высокой эффективности их функционирования, более высоких прибылей и конкурентных преимуществ. Идея о том, что альянсы генерируют отношенческие ренты и являются важным средством создания экономической ценности, находит поддержку в многочисленных исследованиях.

Дж. Дайер и Х. Сингх определили отношенческую ренту как «сверхприбыль, совместно извлекаемую в результате взаимоотношений обмена, которую нельзя получить любой из фирм изолированно друг от друга и которая может быть создана только путем совместных идиосинкразических усилий партнеров, специализированных относительно их альянсов» [5, с. 662]. Детерминантами отношенческих рент авторы назвали специфичные для конкретных взаимосвязей активы, процедуры совместного использования знаний, комплементарные ресурсы и способности, а также эффективное управление межфирменными взаимодействиями. В то время как первые три фактора были раскрыты экономистами достаточно подробно, особая роль эффективных форм координации взаимоотношений требовала дальнейших исследований и разъяснений.

В развитие последней мысли хотелось бы сделать акцент на текущем состоянии данного

вопроса. Несмотря на то что среди существующих современных научных изысканий оценка эффективности управления взаимоотношениями является наименее разработанной и дискуссионной проблемой в сетевой теории, тем не менее концептуально-методологические положения анализа эффективности и ценности взаимоотношений в рыночных сетях уже очерчены и включают в себя следующие факторы: эффективность координации деятельности по созданию ценности, эффективность адаптации ресурсов участников альянса в направлении изменения рыночного спроса, эффективность социальных взаимоотношений между персоналом членов сети, существенно упрощающих межфирменные коммуникации.

Необходимо отметить, что другие концепции, конкурирующие с отношенческой с точки зрения объяснения источников конкурентных преимуществ и сверхприбылей, зачастую приводят к противоположным практическим рекомендациям. Так, согласно ресурсной концепции, которая утверждает, что различные результаты деятельности экономических агентов, функционирующих в одной и той же отрасли, объясняются неоднородностью самих экономических единиц, нежели отраслевой структурой, экономические единицы, способные аккумулировать ресурсы и способности, являющиеся редкими, ценными, незаменимыми и трудноимитируемыми, будут обладать большими конкурентными преимуществами. Более того, они должны предпринимать значительные усилия по обеспечению защиты таких ценных ресурсов, как исследования и разработки, ноу-хау, а также знания, накопленные во внутренней среде, с целью сохранения и укрепления конкурентных преимуществ. Одновременно для лучшей координации деятельности в сети взаимодействующих структур, организации их совместного планирования и достижения ими более высоких межорганизационных эффектов необходимо распространение знаний и навыков в данной сети. Ресурсная концепция не учитывает того, что пара или сеть хозяйствующих субъектов могут развивать свои отношения таким образом, что они в конечном итоге приведут к появлению устойчивых конкурентных преимуществ. Конкуренция между экономическими образованиями, несмотря на то, что продолжает оставаться традиционным явлением, постепенно утрачивает свою универсальность по мере того, как пары и сети скооперированных структур начинают конкурировать друг с другом.

Если исходить из институционального определения конкуренции, то наиболее значимым моментом в нем является указание на достижимость выгодной конкурентной позиции на рынке одним экономическим агентом через ограничение возможностей другого агента. Данная мысль выражает противоположность интересов участников и всегда должна акцентироваться, в про-

тивном случае теряется само понятие конкуренции.

Рассматривая сетевую структуру с точки зрения поведения ее участников и мотивов, определяющих их деятельность, необходимо подчеркнуть тот факт, что заинтересованность хозяйствующих субъектов в некоторой сети с точки зрения участия в ее деятельности обусловлена определенными силами, притягивающими их к центру принятия управленческих решений. К подобным силам могут быть отнесены бренд, имя влиятельного центра принятия решений и привлекательная идея, продуцируемая последним. Необходимо отметить, что конкуренция сетевых образований в отличие от традиционных – это конкуренция идей. Любой участник скооперированной структуры в случае утраты удовлетворения от участия в ней, наступившей из-за несоответствия получаемых им результатов желаемым или гарантированным параметрам, а также при появлении более привлекательной идеи, преимуществ, бренда другого центра принятия управленческих решений начинает выстраивать свои взаимоотношения с последним, при этом разрывая структурные связи с предыдущим центром принятия решений. Следовательно, конкуренция сетевых структур происходит через переманивание хозяйствующих субъектов – участников другой сети – в свой спектр общей идеи. Данное переориентирование может производиться начиная от предложения более привлекательных финансовых (снижение затрат и увеличение доходов) выгод и заканчивая политическими интересами (лоббирование сильным центром интересов более слабых участников сети на политическом уровне через принятие «удобного» законодательства), т. е. посредством переключения мотивации хозяйствующего субъекта как участника конкурирующего сетевого образования с одного центра на другой.

Небезынтересной является такая особенность межсетевой конкуренции, как возможность присутствия и конкурентных, и кооперативных отношений внутри сети одновременно (например, в результате смены бренда из-за скомпрометированности предыдущего, при сохранении организационной и управленческой структуры). Так, важным аспектом конкуренции сетевых образований является их соперничество за составные компоненты друг друга, т. е. за сферы влияния, созданную инфраструктуру, внешнюю среду деятельности этих компонентов (структурных подразделений). Экономическая мотивация в данном случае очевидна: целесообразнее не создавать, а приобретать уже существующие экономические единицы. Это является еще одним свидетельством того, что важной особенностью и неоспоримым преимуществом сетевой структуры является ее адаптивность практически к любой «среде обитания», к любым социально-экономическим

условиям хозяйствования за счет гибкости и маневренности, присущей ее компонентам.

Ряд исследователей предпринимали попытку поиска в экономике таких тенденций, которые свидетельствовали бы об угасании конкуренции, ее замене другим механизмом распределения ресурсов, координации деятельности, стимулирования производителей, обеспечения научно-технического прогресса. Концептуально данная мысль объясняется появлением в экономике хозяйственных ситуаций, демонстрирующих потерю доминантных позиций конкуренцией за ресурсы и рынки сбыта более выгодному и сегодня, и в перспективе взаимному согласию о совместной деятельности, при этом в одних случаях речь идет о разделении сфер влияния, а в других – об интеграции усилий в решении общих проблем, относительно которых стороны занимали конкурентные позиции, а теперь солидарно взаимодействуют, поскольку удалось найти общий интерес.

Предпринимая попытку идентификации тех объективных процессов, в силу которых тема кооперации начинает играть особую роль, замещая отношения конкуренции и расхождения интересов, отметим следующее. Реальное формирование подобной ситуации, природа которой уходит корнями в экономику, формирует такую систему экономических отношений, которая поддерживает кооперативные связи. Первое, на что следует обратить внимание, это развитие крупных экономических единиц различных организационно-правовых форм, значительно дифференцированных по организационной структуре и способам управления. Важно подчеркнуть момент крупности самих образований, неизбежно сочетающийся с обширным периметром экономического пространства для осуществления своих действий. Второй момент, на котором необходимо сделать акцент в связи с развитием отношений кооперации и поиска компромиссов, – это развитие интеграции между экономическими агентами в связи с такими проблемами, как формирование НИОКР, специализация на полуфабрикатах и оказании услуг (подетальная, технологическая), совместное использование каналов дистрибуции. Следует подчеркнуть и национальный аспект в развитии конкуренции, стимулирующий участников рынка на ее ограничение или свертывание с целью противостояния агрессии зарубежных субъектов (даже при допуске нарушения антимонопольного законодательства и создания сверхмощных монопольных образований).

Высокая степень неопределенности при осуществлении экономической деятельности, потребность в снижении потребления производственных факторов, в увеличении доли затрат на НИОКР, в повышении качества управления и т. д. обусловили распространение различных форм межфирменного взаимодействия, способных обеспечить быструю и эффективную адаптацию к из-

менениям, происходящим во внешнем окружении. Очевидно, что обособленный хозяйствующий субъект в аналогичной ситуации не будет обладать ресурсами и стратегическими навыками, достаточными для достижения конкурентоспособности как на внутреннем, так и на мировом рынке. Возникает потребность в интеграции отдельных экономических агентов с целью повышения эффективности их функционирования.

В качестве основных направлений современных модификаций экономических образований и структур управления ими конкуренция вызвала:

- переход от узкой функциональной специализации к интеграции в содержании и характере самой управленческой деятельности, в стиле управления;

- деbüroкратизацию, отказ от формализации и строгой иерархии, от обособления функциональных и штабных звеньев, а также децентрализации ряда функций управления, в том числе производственных и сбытовых;

- сокращение числа иерархических уровней в структурах управления в целях повышения их гибкости;

- повышение роли инновационной деятельности, создание в рамках крупных экономических образований инновационных подразделений, ориентированных на производство и самостоятельное продвижение на рынках новых продуктов и технологий, действующих на принципах венчурного финансирования;

- широкое использование информационных технологий, включая и организацию надомной работы через Интернет, а также использование виртуальных взаимодействий с другими экономическими агентами и создание виртуальных рынков ресурсов и продуктов;

- формирование автономных групп (команд), в которых большинство работающих осуществляют свою трудовую деятельность на условиях почасовой оплаты труда, разделяя свое рабочее место между несколькими командами, а также постоянное повышение творческой и производственной отдачи персонала, постоянное обучение и повышение его квалификации;

- нацеленность всех подразделений на увеличение добавленной стоимости и полное использование синергетических эффектов;

- максимальное использование преимуществ, предоставляемых глобализацией (привлечение наилучших ресурсов; рынком сбыта выступает все мировое экономическое пространство).

Наиболее полно этим требованиям отвечают именно сетевые образования.

Наряду с сетевизацией бизнеса на применение ресурсной концепции при моделировании эффективного управления экономическими образованиями накладываются определенные ограничения и требования, предъявляемые к ним по соблюдению господствующих норм, традиций, об-

щественных требований при принятии управленческих решений, что в конечном итоге способствует их гомогенизации, сглаживанию между ними различий в структурах и реализуемых операциях. Как итог диаметрально противоположная интерпретация поведения хозяйствующих субъектов в отношении социальной природы ограничений экономической деятельности также подчеркивает ключевое отличие ресурсной и институциональной концепций в отношении поиска источников конкурентных преимуществ. Подобные институциональные проблемы, присутствующие в настоящее время в деятельности экономических единиц, объективно требуют при их разрешении применения такого института рынка, как саморегулирование, инициируемого со стороны объединяющихся рыночных участников. И здесь определяющей является эффективность деятельности как собственно саморегулируемых организаций, так и эффективность от участия в ней для самого субъекта. На современном этапе развития экономики отраслевое саморегулирование представляется наиболее совершенной моделью взаимоотношений производителей (продавцов) и потребителей. Саморегулируемые организации, устанавливая строгие правила для экономических агентов, включая санкции за нарушение этих правил, и механизмы разрешения конфликтов, защищают интересы своих участников как на рынке, так и перед государством. Одновременно данные организации очень избирательно подходят к членству в ней, так как несут солидарную материальную ответственность за каждого субъекта, в них входящего. Это обуславливает практическую минимизацию возможности попадания в подобные некоммерческие организации случайных, некомпетентных, непрофессиональных и мошеннических структур. Потребитель, вступая в деловые отношения с участником саморегулируемой организации, очевидно, получает преимущества, так как все погрешности поставщика блага на основании выставленного иска могут быть компенсированы объединением.

Сегодня по данной проблематике ведутся интенсивные научные исследования. Однако нельзя утверждать, что проблема научного объяснения процесса взаимосвязи и взаимозависимости деятельности экономических агентов с учетом их саморегулирования проработана достаточно полно. Поэтому согласно научной логике для дальнейшего развития теории управления экономическими образованиями на основе модернизированной методологической базы исследования их институциональных взаимодействий необходимо применить уже разработанные наиболее важные положения к деятельности данных образований как к открытой «живой» конструкции и интегрировать результаты в отдельную теоретико-методологическую систему.

Подводя итог вышеизложенному, следует заметить, что отношенческая концепция является дополняющей по отношению к ресурсной концепции, тем не менее она отличается от последней не только с точки зрения единицы анализа, базовых предпосылок, источников экономических рент, проблематики собственности и контроля над ресурсами, создающими данные ренты, но и приводит к противоречивости рекомендаций практикам относительно их ценнейших нематериальных активов.

В отношении другой, не менее известной отраслевой концепции, декларирующей в качестве источников конкурентных преимуществ оптимизацию реактивного поведения хозяйствующих субъектов, вынуждаемого динамикой специфического внешнего окружения, ее рекомендации практикам, разрабатывающим стратегии отдельных экономических единиц, также отличны от рекомендаций отношенческой концепции. Отраслевая концепция предполагает, что сверхприбыль главным образом зависит от присутствия экономического агента в отрасли с благоприятными структурными характеристиками, такими как относительная переговорная сила, степень высоты барьеров входа в отрасль, низкая степень неопределенности окружающей среды. Основной единицей анализа в рамках данной концепции выступает отрасль. Согласно отраслевому взгляду на источники конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов, в связи с тем, что основной конкурентной силой является сила поставщиков, всем участникам рынка рекомендуется увеличивать число партнеров в целях повышения переговорной силы и доходов. Следует заметить, что в научном интересе к отраслевой концепции в последнее время наблюдается заметный спад. Это обусловлено значительной утратой данной позицией своей значимости в решении центральной стратегической проблемы определения наиболее важных источников конкурентных преимуществ и длительности их жизненного цикла.

В сравнении с отраслевой из отношенческой концепции также вытекают полные рекомендации формирования источников конкурентных преимуществ, а именно: экономический агент может наращивать свои доходы, одновременно усиливая свою зависимость от минимального количества партнеров, активно способствуя обмену знаниями и инвестируя в специфические отношенческие активы. Содействуя росту межорганизационных, коллективных конкурентных преимуществ, хозяйствующий субъект участвует в создании значительно большей экономической ренты. И весьма дискуссионно то, что является более экономически целесообразным – незначительная доля в большой по размерам экономической ренте или, напротив, существенная доля в незначительных доходах.

Несмотря на важность поиска источников конкурентных преимуществ во внутренней среде участников рынка и в характеристиках отраслей, на чем основаны прежние концепции, сосредоточение только на этих единицах анализа может ограничить природное координатное поле объяснения такого явления, как получение сверхприбыли экономическими единицами, объединившимися в альянсы. Более того, выявленные противоречия между рассмотренными концепциями еще раз подчеркивают неготовность и отраслевой, и ресурсной концепций объяснять межорганизационные стратегии и конкурентные преимущества, обслуживать новые формы организации предпринимательской деятельности, получающие столь широкое распространение на практике.

Напротив, отношенческая концепция призвана объяснить не только источники экономических рент интегративных (горизонтальных и вертикальных) организационных форм, но и очертить механизмы их сохранения. Выявление природы эффектов синергии и условий, при которых хозяйствующие субъекты могут создавать совместную ценность посредством межфирменных трансакций, становится важнейшим исследовательским полем для ученых во всем мире.

В заключение хотелось бы отметить, что, несмотря на существенные различия ресурсной и институциональной концепций, их интеграция позволит: снизить вероятность принятия субъектом управления нерациональных ресурсных решений вследствие преодоления инерционности учета исторических аналогий; оптимизировать структуру ресурсных вложений в контексте их соответствия выстроенным рациональным организационным отношениям; повысить легитимность и общественное одобрение сознательного (а не по причине неспособности) использования/неиспользования субъектом хозяйствования каких-либо ресурсов.

Развивая мысль о возникновении предпосылок гомогенизации хозяйствующих конструкторов вследствие учета влияния институциональных обстоятельств, необходимо сделать акцент на источниках формирования долгосрочных различий между ними в границах конкретной отрасли. Гетерогенность экономических агентов формируется неравенством задействованных ими факторов производства и компетенций, накопленных или приобретенных в ходе принятия соответствующих избирательных решений. Данный процесс находится под воздействием и ресурсных, и институциональных факторов, проявляющихся на персональном (эффективность управления экономической и нормативной рациональностью), корпоративном (блокирование приобретения или желания приобретать ценные ресурсы эндогенными и экзогенными причинами) и общественном уровнях (несовершенство рынка и принудительное давление со стороны правительства, про-

фессиональных союзов с целью соблюдения социально приемлемого поведения, воздействующие на ликвидность ресурсов, степень гомогенности хозяйствующих субъектов). Следовательно, степень гетерогенности участников рынка и масштабы их экономической ренты определяются как ресурсными факторами, так и эффективностью управления социальным контекстом, в котором находятся эти факторы (условия регулирования и межсубъектные связи налагают на потенциал дифференциации некоторые ограничения).

Осмысление данных концепций, несмотря на их очевидные различия, позволяет выделить в качестве обобщающей характеристики приемлемость широкой трактовки ресурсов, включаю-

щей в них знания, способности, решения и действия субъектов управления, обеспечивая тем самым высокую привлекательность ресурсно-институционального подхода для исследователей стратегического управления, поскольку возвращает им, в сравнении с транзакционной идеей, традиционный объект анализа. При этом предмет ресурсно-институциональной теории не оказывается в столь резком несоответствии с практической деятельностью, как это имеет место в случае с транзакционным подходом к теории развития экономических объектов вследствие того, что они как субоптимальный пучок ресурсов несопоставимо ближе к практике управления, нежели как совокупность контрактов.

#### Список литературы

1. Оливер К. Устойчивое конкурентное преимущество: комбинация институционального и ресурсного подходов // Реферативный журнал. Серия 2. Экономика. – 1998. – № 4. – С. 126-132.
2. Пожидаев Р. Г. Формирование стратегических альянсов и межфирменных сетей как способ достижения долгосрочно растущей рентабельности бизнеса // Вестник Воронеж. гос. ун-та. Серия «Экономика и управление». – 2007. – № 2. – С. 67-71.
3. Третьяк О. А. Сетевые формы межфирменной кооперации / О. А. Третьяк, М. Н. Румянцева // Рос. журнал менеджмента. – 2003. – № 2. – С. 25-50.
4. Третьяк О. А. Своеобразие отношенческого подхода к стратегическому управлению // Рос. журнал менеджмента. – 2009. – № 3. – С. 61-64.
5. Dyer J., Singh H. The relational view: Cooperative strategy and sources of inter-organizational competitive advantage // Academy of Management Journal. – 1998. – Vol. 23. – № 4. – P. 660-679.

---

#### **T. I. Marchenko\***

*\*Marchenko Tatyana, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti mtata68@mail.ru*

#### **RESOURCE-INSTITUTIONAL MANAGEMENT OF ECONOMIC SUBJECTS**

*Key words: resource concept, institutional concept, industrial concept, economic subjects, group competitive advantages, relational rents.*

*The article proves the necessity of integrating resource and institutional concepts in the management of economic entities, in spite of their significant differences. The author highlights their general characteristics, and specifies the object and subject of analysis in the framework of these concepts.*

---

© Марченко Т. И., 2012

УДК 65.01; 336

**Н. В. Никитина\***

*\*Никитина Наталья Викторовна, доктор экономических наук, профессор  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_manager@tolgas.ru*

**Н. Д. Гуськова\***

*\*Гуськова Надежда Дмитриевна, доктор экономических наук, профессор  
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск  
kaf\_manager@tolgas.ru*

## **АНТИКРИЗИСНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ СТАБИЛЬНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Ключевые слова: антикризисный финансовый менеджмент предприятия, инновационный механизм, финансовый кризис, финансовый менеджмент, антикризисный менеджмент.*

*Теория и практика доказывают, что кризисные явления являются закономерным процессом развития рыночной экономики. Система антикризисного финансового менеджмента может стать одним из важнейших инновационных механизмов стабильного функционирования и развития предприятий, которая способна обеспечить положительные результаты их деятельности в долгосрочной и краткосрочной перспективе. Управление предприятием на любой стадии его развития должно быть антикризисным финансовым, т. е. способным предотвращать, предвидеть кризисные ситуации или смягчать их проявления, что и придает управлению финансами профилактический характер.*

В настоящее время в современном обществе растет понимание того, что, несмотря на все трудности в развитии реального сектора экономики, многое зависит от собственников и менеджеров предприятий, от их деятельности, направленной на достижение стабильности бизнеса, способности противостоять влиянию негативных факторов. Решение этой задачи вполне возможно при становлении и развитии антикризисного финансового управления предприятием. В этой связи особое значение и актуальность приобретает формирование системы антикризисного финансового менеджмента предприятия, которое невозможно без разработки приемлемой и признаваемой общественностью концепции, принципов, методов управления, механизмов и инструментов, составляющих основу данного управления.

При создании необходимых предпосылок система антикризисного финансового менеджмента может стать одним из важнейших инновационных механизмов сознательного регулирования экономических процессов предприятий, которая способна обеспечить положительные результаты их функционирования и развития в долгосрочной и краткосрочной перспективе.

Теория и практика доказывают, что кризисные явления являются закономерным процессом развития рыночной экономики. Кризисные ситуации, возникающие на промышленном предприятии, прежде всего выражаются в колебаниях объема производства и сбыта продукции, росте кредиторской и дебиторской задолженности, в дефиците собственных источников развития. В основном эти причины являются предпосылкой неплатежеспособности организации.

Исследования различных видов кризиса в наибольшей степени вызывают интерес к финансовому кризису предприятий. Финансы, финансовые потоки – это как кровь у живого организма, обеспечивающая жизнедеятельность всех органов. Именно поэтому с определенной степенью условности функционирование, «развитие» и «спад» организаций, рассмотренные Е. П. Жарковской и Б. Е. Бродским [1, с. 9], можно сравнить с развитием человека (табл. 1).

Следует отметить, что в условиях постоянно меняющихся факторов внешней финансовой среды и внутренних условий осуществления финансовой деятельности предприятия увеличивается вероятность периодического возникновения кризисов, которые могут приобретать различные формы. Одной из таких форм является финансовый кризис предприятия, несущий наибольшие угрозы его функционированию и развитию. В связи с этим все большую актуальность приобретает исследование проблем финансового кризиса: причин его возникновения, форм протекания, возможностей предотвращения и особенностей управления финансово-хозяйственной деятельностью в этих сложных условиях.

В рамках теории управления проблемы финансового кризиса в деятельности отдельных хозяйствующих субъектов начали рассматриваться лишь в последние десятилетия. Однако и в этих исследованиях проблема финансового кризиса предприятия не получила должного развития, несмотря на то что его причины, характер протекания, последствия для функционирования предприятия имеют существенные отличительные особенности. Считаем, что финансовый кризис –



это состояние предприятия, которое характеризуется неэффективностью бизнес-процессов в результате влияния внешних и внутренних факторов, которые представляют наиболее опасные

угрозы его финансовой устойчивости, платежеспособности и снижению стоимости компании [3, с. 50].

Таблица 1

Компания	Человек
1. Регистрация	1. Рождение
2. Развитие, рост	2. Развитие и рост, становление
3. Создание дочерних фирм	3. Рождение у родителей детей
4. Появление признаков неплатежеспособности, финансовой неустойчивости	4. Возникновение болезней
5. Проведение анализа (диагностики) деятельности и определение мер по восстановлению устойчивости	5. Проведение диагностики на основе анализа состояния организма, назначение лекарств для предотвращения болезней
6. Процесс финансового оздоровления при реализации намеченных мер	6. Процесс выздоровления человека при приеме лекарств
7. Ухудшение финансового состояния, возникновение хронической неустойчивости	7. Обострение болезни, ухудшение здоровья, возникновение хронической усталости
8. Сокращение нерентабельного производства	8. Проведение хирургической операции для спасения жизни
9. Наступление кризисного состояния	9. Реанимация
10. Ликвидация	10. Смерть

Теория антикризисного финансового управления в России с учетом этапа трансформационных преобразований находится в стадии формирования. В этой связи следует отметить важность основных положений новой парадигмы управления, сформулированных профессором Э. М. Коротковым [2, с. 46].

Разделяя мнение ученого, считаем, что эти положения актуальны и вполне отражают сущностную природу антикризисного финансового менеджмента. Они предусматривают, что:

- предприятие – это открытая система, рассматриваемая в единстве факторов внутренней и внешней среды;

- ориентация не на объемы, а на качество продукции и услуг, удовлетворение потребителей;

- ситуационный подход к управлению, признание важности скорости и адекватности реакций, обеспечивающих адаптацию к условиям существования организации;

- система управления, ориентированная на повышение роли организационной культуры и нововведений, на мотивацию работников и новый стиль руководства.

В качестве основных тенденций развития антикризисного финансового управления целесообразно выделить следующие:

- ориентация на качество, предполагающая повышение качества самого антикризисного финансового управления и рассматриваемая как одна из целей управления, определяющая его содержание, особенность и эффективность;

- инновационность, которая заключается в стремлении к обновлению, поиску новых методов управления и адаптации системы управления к изменившимся условиям;

- профессионализм, который проявляется не только в обеспечении соответствующей профессиональной подготовки и образовании менедже-

ров, но в таком построении организации, которая ориентирована на компетентность в системе антикризисного финансового управления;

- диверсификация, предполагающая гармонию разнообразных форм и типов систем управления, его механизмов и технологий.

Перемены в управлении совершенно очевидны, они вызваны потребностями развития предприятий, факторы, деятельности которых многообразны: прибыль, ресурсы, производительность, производственные мощности, масштаб и структура деятельности, качество продукции и др. К факторам развития самого антикризисного финансового управления можно отнести изменения его концепции, функций, целей и стратегии, структуры организации информационного обеспечения, а также совершенствование профессионального уровня персонала и механизмов мотивации.

Современная система взглядов на менеджмент сформировалась под воздействием объективных изменений в мировом общественном развитии. В центре современных взглядов на антикризисный финансовый менеджмент стоит проблема гибкости и адаптации к постоянным изменениям внешней среды, которая диктует руководству предприятий необходимость разработки и использования соответствующих инновационных механизмов сознательного регулирования экономических процессов предприятий. И таким механизмом можно считать антикризисное финансовое управление.

Управлять предприятием в нестандартных условиях традиционными методами, характерными для управления в обычном режиме, невозможно. В этом случае требуются иные инновационные подходы к управлению и принятие таких решений, которые могли бы в кратчайшие сроки изменить ход событий, остановить или смягчить приближение кризиса. Антикризисное управление

существенно отличается от финансового управления, оно имеет свою специфику, которая связана со значительными изменениями в условиях деятельности предприятия, а также с непредсказуемостью ситуации и ее неопределенностью. В

процессе исследования развития антикризисного финансового управления целесообразно представить сравнительную характеристику финансового менеджмента и антикризисного управления по ряду соответствующих критериев (табл. 2).

Таблица 2

**Сравнительная характеристика финансового менеджмента и антикризисного управления**

Критерий	Финансовый менеджмент	Антикризисное управление
1	2	3
Период появления, становления	В середине XX века: - теория портфеля Г. Марковица - теория структуры капитала Ф. Модильяни и М. Миллера. Переход к рыночной экономике в России потребовал новых подходов к управлению финансами на предприятии	Вторая половина XIX века, в России впервые эта область появилась в период проведения рыночных реформ, конец XX века
Предмет	Денежные потоки, отражающие движение капитала	Факторы кризиса, т. е. все проявления совокупного обострения противоречий, вызывающих опасность крайнего его проявления, наступления кризиса
Объект	Финансовые ресурсы и финансовые отношения с целью максимизации прибыли	Ресурсы и экономические отношения предприятия с целью сохранения платежеспособности
Цель	Рост благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде, максимизации прибыли	Разрешение проблемной кризисной ситуации: от поддержания предприятий в режиме выживания до полного преодоления кризиса
Задачи	1. Обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов. 2. Обеспечение наиболее эффективного распределения и использования сформированного объема финансовых ресурсов. 3. Оптимизация денежного оборота. 4. Обеспечение максимизации прибыли предприятия при предусматриваемом уровне финансового риска. 5. Обеспечение минимизации уровня финансового риска. 6. Обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия в процессе его развития.	Разработка и реализация комплекса мер, направленных на достижение поставленной цели (предупреждение или преодоление кризиса)
Направления деятельности	1. Разработка финансовой политики. 2. Разработка финансовой стратегии. 3. Разработка эффективного механизма управления финансами. 4. Оценка финансового состояния предприятия. 5. Оценка финансовых возможностей (потенциала). 6. Управление активами и пассивами предприятия	1. Разработка комплекса мероприятий по преодолению и разрешению кризиса, возможного смягчения его последствий. 2. Процедура банкротства предприятия. 3. Разработка антикризисной стратегии. 4. Диагностика появления кризисов в процессах управления. 5. Организация реструктуризации предприятия
Функции	1. Финансовое планирование. 2. Организация финансов. 3. Финансовое регулирование. 4. Мотивация работников финансовой службы организации. 5. Финансовый контроль. 6. Финансово-инвестиционный анализ организации	1. Предкризисное управление. 2. Управление в условиях кризиса. 3. Управление процессами выхода из кризиса. 4. Минимизация потерь и упущенных возможностей. 5. Регулирование времени принятия и исполнения решений
Принципы	1. Взаимосвязь с общей системой управления. 2. Комплексный характер финансовых и инвестиционных решений. 3. Высокий динамизм финансового управления. 4. Вариантный характер подхода к разработке и реализации управленческих решений. 5. Ориентация на стратегические цели развития предприятия. 6. Целевая направленность и системность	1. Профессионализм антикризисного управления и специальная подготовка. 2. Оперативность и гибкость принимаемых решений. 3. Взаимосвязь стратегии и качества реализации антикризисных программ. 4. Система мониторинга кризисных ситуаций. 5. Постоянная готовность к возможному появлению кризиса

Анализ табл. 2 позволяет сделать вывод о том, что цели финансового и антикризисного управления, определяющие дальнейшие их направления, область функций и принципы коренным образом отличаются друг от друга. Опасность возникновения финансового кризиса существует всегда, следовательно, управление на предприятиях в определенной степени должно быть антикризисным. Обострение финансового кризиса в России

вызвало потребность в развитии и использовании эффективного антикризисного финансового управления предприятиями. Учитывая данные обстоятельства, на основе систематизации и обобщения имеющихся научных точек зрения и мнений на содержание этих направлений необходимо изложить основные отличительные особенности и признаки финансового менеджмента и антикризисного финансового управления (табл. 3).

Таблица 3

**Отличительные особенности и признаки финансового менеджмента  
и антикризисного финансового управления предприятий**

№ п/п	Отличительные признаки	Финансовый менеджмент	Антикризисное финансовое управление
1	2	3	4
1	Финансовая политика	Выражает целенаправленное формирование и использование финансовых ресурсов для реализации предприятием стратегических и тактических задач, определенных учредительными документами	Представляет собой форму реализации финансовой философии и главного стратегического направления финансового оздоровления предприятия в разрезе наиболее важных аспектов финансово-хозяйственной деятельности
2	Формирование финансовой стратегии	Долговременный курс финансовой политики, который рассчитан на перспективу и предполагающий решения крупномасштабных задач развития предприятия. Это совокупность ключевых целей и основных способов их достижения	Принятие стратегических решений по финансовому оздоровлению, представляющих собой процесс рассмотрения возможных способов достижения стратегических целей и выбора наиболее эффективных из них для практической реализации в процессе антикризисного финансового управления с учетом финансовой позиции конкретного предприятия
3	Оценка и анализ финансового состояния предприятия	Использование различных методов и способов проведения анализа и оценки различных аспектов финансовой деятельности предприятий	1. Диагностика финансового кризиса предприятия. 2. Комплексная оценка масштабов кризисного финансового развития предприятия. 3. Оценка вероятности (банкротства) и финансовой несостоятельности предприятия
4	Управление активами	Выявление реальной потребности в отдельных видах активов исходя из предусматриваемых объемов операционной деятельности, выбор эффективных форм и источников их финансирования. Формирование политики управления активами	Пересмотр политики управления активами главным образом в своевременной и оптимальной политике их обновления, выборе основных стратегических решений относительно способа их финансирования
5	Управление капиталом	Оптимизация структуры капитала в целях обеспечения наиболее эффективного его использования, разработка системы мероприятий по рефинансированию капитала в наиболее эффективные виды активов. Формирование политики управления собственным и заемным капиталом	Пересмотр политики управления капиталом, необходимость формирования поэтапной политики управления собственным капиталом, заключающейся в обеспечении необходимого уровня самофинансирования организации
6	Управление инвестициями	Формирование важнейших направлений инвестиционной деятельности, оценка инвестиционной привлекательности отдельных реальных проектов	Формирование раздела инвестиционной политики, внесение корректив в инвестиционную политику, тщательный отбор наиболее эффективных инвестиционных проектов и формирование инвестиционной программы в соответствии с разработанной антикризисной финансовой стратегией
7	Стратегия и тактика	Преобладание мер наступательного характера в стратегических и тактических аспектах	Преобладание мер защитного, предупредительного характера, предусмотренных антикризисной финансовой стратегией

Таким образом, обобщая вышеизложенное, можно утверждать, что, по мнению большинства ученых, финансовое управление – это управление, направленное на достижение стратегиче-

ских целей предприятия путем эффективного использования всей системы финансовых отношений, фондов и резервов, формирующих его финансовый механизм с целью максимизации при-

были. Антикризисное финансовое управление – это управление, направленное на решение стратегических задач по финансовому оздоровлению предприятия с преобладанием мер предупреждающего и защитного характера [4, с. 58]. Антикризисное управление предприятием представляется как управление, которое в большей степени ориентировано на преодоление кризиса, по-

иск возможных мероприятий по устранению его негативных последствий. Учитывая отличительные их особенности и признаки, целесообразно представить сравнительную характеристику антикризисного управления, финансового менеджмента и антикризисного финансового управления предприятием (табл. 4).

Таблица 4

*Сравнительная характеристика антикризисного, финансового и антикризисного финансового управления*

Основная характеристика	Антикризисное управление	Финансовый менеджмент	Антикризисное финансовое управление (авторский подход)
1. Область применения	Финансово несостоятельные предприятия (банкроты)	Коммерческие предприятия различных организационно-правовых форм	Коммерческие предприятия различных организационно-правовых форм
2. Цель управления	1. Реабилитация и оживление предприятий-банкротов, ликвидация хронически неэффективных предприятий. 2. Прогнозирование и предотвращение возникновения кризиса в деятельности предприятия. 3. Вывод предприятия из кризисной ситуации	Уровень финансового потенциала, при котором достигаются финансовое равновесие и оптимальные уровни ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности, обеспечивающие рост стоимости компании	Установление режима управления, позволяющего предвидеть, предупреждать и преодолевать кризисные ситуации и одновременно удерживать финансово устойчивое и стабильное функционирование предприятия
3. Основные методы управления	1. Досудебные процедуры – предупреждение банкротства. 2. Реорганизационные процедуры: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, мировое соглашение. 3. Ликвидационные процедуры арбитражного процесса, применяемые к предприятию-должнику	Методы позволяющие достичь высоких финансовых результатов и способствующие максимизации роста прибыли: финансовое планирование, политика, учет, анализ, контроль, кредитование, страхование	Инновационные методы, способствующие своевременному распознаванию, предвидению и смягчению проявления кризиса, а также методы управления в условиях финансового кризиса, позволяющие руководству предприятия поддерживать режим его стабильного функционирования
4. Лица, осуществляющие управление	Арбитражные управляющие, временные управляющие, собственники	Собственники, руководство предприятия, финансовые менеджеры	Собственники, руководство предприятия, финансовые менеджеры
5. Временной период осуществления управления	Отрезок времени, ограниченный мерами арбитражного процесса либо условиями кризиса	Не имеет временных ограничений, носит превентивный характер	Не имеет временных ограничений, носит превентивный характер

Таким образом, вполне очевидно, что из приведенных выше сравнительных характеристик (табл. 2, 3, 4) область антикризисного финансового управления существенно отличается от антикризисного управления и финансового управления предприятием. Возможность развития и необходимость использования антикризисного финансового управления определяется в первую очередь человеческим фактором, потенциалом активного и решительного поведения человека в условиях финансового кризиса, его заинтересованностью в предотвращении кризиса, понимании его истоков и объективной природы, а также закономерностью возникновения кризисных явлений. Объективная природа возникновения финансового кризиса на предприятиях отражает не только закономерность его циклического проявления, но и возможность его успешного разрешения. Антикризисное финансовое управление

является актуальным и востребованным как в научной сфере, так и в практическом применении. Искусство и профессионализм руководства предприятий заключаются в том, чтобы предвидеть и предотвращать проблемы, которые могут повлечь за собой другие, провоцируя тем самым финансовый кризис.

На основании вышеизложенного считаем, что управление предприятием на любой стадии его развития должно быть антикризисным финансовым, т. е. способным предотвращать, предвидеть кризисные ситуации или смягчать их, что и придает управлению профилактический характер. Очевидно, что только в случае разработки и реализации системы антикризисного финансового управления создается возможность преодоления фатальности жизненного цикла предприятия, а следовательно, есть возможность стабильного функционирования и устойчивого его развития.

*Список литературы*

1. Жарковская Е. П. Антикризисное управление : учебник / Е. П. Жарковская, В. Е. Бродский. – М. : Омега-Л, 2004. – 336 с.
2. Коротков Э. М., Кузьминов Е. Генезис менеджмента // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 1. – С. 40-47.
3. Никитина Н. В. Антикризисное финансовое управление промышленным предприятием: теория, методология, практика : монография. – Саранск : Изд-во Мордовского ун-та, 2008. – 280 с.
4. Никитина Н. В. Особенности формирования и реализации стратегии региона: механизм устойчивого развития // Вестник ПВГУС. Серия Экономика. – № 6 (14). – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2010.

---

***N. V. Nikitina\****

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

***N. D. Guskova\****

*\*Guskova Nadezhda, Doctor of Economic sciences, Professor of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk*  
kaf\_manager@tolgas.ru

**ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT AS INNOVATIVE MECHANISM  
OF STABLE FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF ENTERPRISE**

*Key words: anti-crisis financial management, innovative mechanism, financial crisis, financial management, crisis management.*

*Theory and practice show that crises are natural in the development process of the market economy. The system of anti-crisis financial management can become one of the most important innovative mechanisms of stable functioning and development of enterprises, being able to provide positive results in the long and short term. Enterprise management at any stage of its development should be anti-crisis and financial, i.e., capable to prevent and forecast any crises or to alleviate their effects, which explains the preventive nature of financial management.*

---

© Никитина Н. В., Гуськова Н. Д., 2012

УДК 657

**Н. А. Прохорова\***

*\*Прохорова Наталья Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
prona@megabox.ru*

## НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУДИТА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Ключевые слова: аудит, аудиторская проверка, торговые предприятия.*

*В силу специфики деятельности небольшие торговые предприятия не подлежат обязательному аудиту. Но предприятия могут по решению учредителей и руководства проводить инициативный аудит, что помогает решить ряд проблем, возникающих в деятельности любого субъекта малого предпринимательства, что определило необходимость учитывать специфику малых торговых предприятий при проведении аудиторской проверки.*

Одна из основных и чаще всего возникающих проблем в финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия – это правильное исчисление налоговой базы по уплачиваемым налогам, сумм налогов и их уплата со своевременным (оперативным) отслеживанием быстро меняющегося налогового законодательства. При этом ошибки, которые могут быть непредумышленными или сознательными, приводят к ряду серьезных последствий – от существенных дополнительных расходов, штрафов до закрытия бизнеса и уголовной ответственности.

Исходя из этого малые торговые предприятия могут воспользоваться услугами аудиторских компаний, такими как:

- проверка правильности исчисления налоговых баз, сумм налогов и их уплаты;
- проверка правильности отражения операций в бухгалтерском и налоговом учете;
- предоставление объяснений и разъяснений по бухгалтерскому и налоговому законодательству;
- оказание юридических консультаций по правильному составлению договоров и иных правовых документов;
- разработка схем оптимизации и минимизации налоговой нагрузки.

При этом с 1 января 2013 года с вступлением в силу нового Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ малые торговые предприятия обязаны вести полноценный бухгалтерский учет. При этом такие предприятия столкнутся с тем, что необходимо будет не только вести учет с нового отчетного периода, но и восстанавливать данные за несколько предыдущих периодов. Естественно, что с такой сложной задачей могут справиться только специалисты с определенным багажом знаний.

И поскольку риск искажения информации в отчетности малого предприятия велика, то главным инструментом в получении достоверных данных для оценки финансового положения организации является аудит.

Малые торговые организации имеют ряд специфических особенностей. Во-первых, чаще всего они регистрируются в форме общества с ограниченной ответственностью или индивидуального предпринимателя, поскольку такие формы не требуют особых финансовых вложений, специфических знаний в области норм права, а также помогают защититься от поглощения и дополнительной ответственности перед учредителями и третьими лицами. При этом количество учредителей в обществах с ограниченной ответственностью невелико, чаще всего один собственник. При этом учредитель (учредители) могут нанимать менеджера высшего звена (директора) для управления данным субъектом. Но чаще всего учредитель и становится управляющим.

Вторая особенность малого торгового предприятия – это ограниченный ассортимент продукции, товаров, работ, услуг. При этом имеется не особо разветвленная сеть торговых точек, иногда даже одна-две. Это можно считать преимуществом при проведении аудита, поскольку позволяет быстрее разобраться в специфике деятельности предприятия, провести сплошную проверку или увеличить число в выборке, что невозможно сделать на среднем или крупном предприятии. Ведением учета на малых предприятиях занимается, как правило, один человек, который совмещает в себе и бухгалтера, и кассира, и работника отдела кадров, и аналитика, и специалиста в области налогового учета. Поскольку средний размер заработной платы такого специалиста несравним с объемом выполняемых работ, то вероятность ошибок возрастает, учет ведется с упрощениями и допущениями, с минимальным документальным сопровождением.

Именно поэтому при проведении аудита малого торгового предприятия, используя все стандартные условия и правила, необходимо учитывать ограничения и отсутствие разделений полномочий работников, а также повышенное влияние собственника и руководителя на все сферы

деятельности организации и действия (бездействие) сотрудников.

В ходе оценки надежности системы внутреннего контроля следует оценить ее как «низкая», если нет иных прямых доказательств, поскольку система внутреннего контроля чаще всего отсутствует, а если и имеется, то номинальная, и внутренний контроль возлагают на руководителя. При этом следует руководствоваться требованиями правила (стандарта) «Существенность в аудите» и «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности». При проведении аудита следует использовать основные аудиторские процедуры по существу, руководствуясь требованиями правила (стандарта) «Аудиторские доказательства» и правила (стандарта) «Аналитические процедуры».

В-третьих, на малых торговых предприятиях велика вероятность использования наличных расчетов с партнерами. Что ведет не только к прямому нарушению норм и правил расчетов между юридическими лицами, но и вероятности наличия «серых» и «черных» схем расчетов.

В-четвертых, нерегулярность отражения хозяйственных операций в регистрах и на счетах учета и высокий риск искажения отчетности связаны с недопониманием задач учета и требований бухгалтерского и налогового законодательства. Отсутствие непрерывности, регулярности и достоверности учета влечет не только штрафные санкции со стороны налоговых органов и приводит к осложнению, а иногда и к невозможности процедуры восстановления учетных данных. И как уже отмечалось выше, с 1 января 2013 года для многих малых предприятий это будет самой большой проблемой.

Еще одной особенностью деятельности малого предприятия является прямой контакт работников с материальными ценностями при отсутствии должного контроля со стороны руководителя. Как правило, инвентаризация товарно-материальных ценностей проводится номинально, с нарушениями, не в сроки, не в полном составе комиссии, выборочно, людьми, не обладающими специальными знаниями. Из-за ограниченного числа учетных работников отсутствует система внутреннего контроля.

Поэтому при проведении аудита следует тщательно планировать и документировать процедуры аудита. Следует особое внимание уделить тестированию системы учета и опросу руководителя и учетных работников, что поможет получить разъяснения по осуществляемым хозяйственным операциям, особенностям учета, распределению ответственности.

При планировании аудита следует особое внимание уделить виду торговой деятельности, основным показателям финансово-хозяйственной дея-

тельности (выручка, численность, торговые площади), поскольку это сказывается на применении системы налогообложения. Дается оценка системы внутреннего контроля, но, как было сказано выше, чаще всего она оценивается как «низкая». Дается оценка действующему порядку проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей, правильности и своевременности отражения результатов инвентаризации и причин возникновения недостатков (излишков). Проверяется и оценивается документация по проведению инвентаризации, результаты инвентаризации, перечень материально-ответственных лиц, наличие утвержденных образцов подписей. Далее изучаются схемы поступления товаров, порядок их доставки в торговые точки, оценка складских помещений, перечень ответственных лиц за закупки, доставку и хранение.

В ходе аудита проверяется правильность оприходования товаров на склады и торговые точки, их внутреннее перемещение, правильность складского и аналитического учета, порядок оформления приходно-расходных документов. При этом проверяется не только полнота оприходования в натуральном, но и в стоимостном выражении, правильность заполнения всех реквизитов в документах. В частности, особое внимание следует уделить счетам-фактурам, поскольку они являются одним из основных налоговых документов, если предприятие находится на общем режиме налогообложения.

Особое внимание следует уделить правильности формирования издержек обращения, поскольку это является существенной статьей затрат в торговой организации. Необходимо проверить, включены ли суммы расходов в тот отчетный период, когда были произведены. Правоммерно ли включены суммы в расходы или они должны быть покрыты за счет других источников. Правильно, своевременно и правоммерно отражены в издержках представительские расходы, расходы на рекламу, расходы на служебные командировки, на подготовку и переподготовку кадров, компенсационные выплаты за использование личного транспорта, различные услуги (в том числе консультационные), суммы за пользование заемными средствами.

При наличии внеоборотных активов проверяется наличие правоустанавливающих документов, правоммерность наличия сумм по счетам 01 «Основные средства», 04 «Нематериальные активы», 08 «Вложения во внеоборотные активы». Чаще всего бывают ошибки в неправоммерности отражения расходов как вид нематериальных активов. Тем самым нарушаются положения ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». Следует не только произвести проверку правильности расчетов сумм по амортизационным отчислениям, но и дать рекомендации по возможности применения иных способов начисления аморти-

зации, эффективность их применения. Поскольку чаще всего для упрощения процедуры бухгалтерского учета используется единый метод начисления амортизации для всех подсистем учета и всех объектов учета – линейный.

Также при аудите следует обратить внимание на распределение транспортно-заготовительных расходов между остатками товаров на складах и реализованными товарами. Здесь возможны ошибки из-за невнимательности, незнания или неполноты учета всех сумм.

Остальные издержки обращения носят текущий характер, вероятность ошибки здесь незначительна. Они подлежат списанию в полном размере на счет 44 «Расходы на продажу». В конце месяца суммы издержек, собранные по счету 44 «Расходы на продажу», списываются в дебет счета 90 «Продажи», субсчет 2 «Себестоимость». Остаток по счету 44 «Расходы на продажу» показывает величину издержек обращения по нереализованным на конец месяца товарам. Их величина должна быть сопоставлена с суммой остатков товаров, отраженных в бухгалтерском балансе, и статьей «Коммерческие расходы» в Отчете о прибылях и убытках.

Проанализировав соответствующие статьи издержек обращения на конкретном предприятии, можно найти резервы для их снижения, запланировать направленные на это мероприятия.

При проведении аудита торговых организаций следует особое внимание уделить ведению подсистемы налогового учета, поскольку на таких предприятиях большую часть прямых расходов составляет стоимость реализованных товаров. В соответствии с главой 25 Налогового кодекса РФ расходы, учитываемые при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль, должны одновременно соответствовать трем условиям: быть экономически оправданными, быть документально подтвержденными и быть связаны с деятельностью, направленной на получение доходов. В статье 270 НК РФ приведен закрытый перечень расходов, которые не уменьшают налогооблагаемую базу и не влияют на финансовый результат (в отличие от бухгалтерского учета).

Стоимость реализованных товаров может отличаться в бухгалтерском и налоговом учете по следующим причинам:

- формирование первоначальной стоимости приобретаемых товаров ведется по разным правилам в каждой из подсистем;

- при реализации товаров могут применяться различные правила в каждой из подсистем. Данные обстоятельства вытекают из целей ведения каждого учета и не зависят от решения руководителей и учетных работников самой организации. При этом существует устоявшееся мнение среди работников бухгалтерии и сближение этих подсистем. Но в силу ряда объективных причин это невозможно. Зачастую работники бухгалте-

рии просто игнорируют систему бухгалтерского учета, производя все расчёты по правилам налогового учета, что может привести не только к искажению данных бухгалтерского учета и отчетности, но к штрафным санкциям со стороны налоговых органов.

Так, при формировании первоначальной стоимости товаров следует руководствоваться пп. 5 и 6 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», затраты по заготовке, доставке и хранению товаров могут как включаться в покупную стоимость товаров, так и учитываться в составе издержек обращения и включаться в состав расходов на продажу полностью или частично. Аудитору следует обратить внимание, какой способ закреплен в учетной политике организации. Также следует изучить и способ списания покупной стоимости товаров. При этом необходимо выборочно проверить правильность произведенных расчетов. Поскольку даже при автоматизированной обработке данных возможны арифметические ошибки, заложенные в саму программу.

Обнаруженные в ходе проведения аудита нарушения должны быть зафиксированы в отчетных документах аудитора, им дается оценка, определяется степень их существенности. По результатам выявленных нарушений делаются корректировочные записи в учете, делается перерасчет налоговой базы и сдается уточненная налоговая декларация. Аудитору следует обратить внимание руководителя организации на необходимость уплаты самостоятельно до подачи исправленной декларации сумм доначисленного налога и пени, дабы избежать налоговой ответственности.

В ходе аудита по существу могут быть использованы следующие методологические процедуры.

Первая группа процедур включает в себя проверку фактического наличия товарно-материальных ценностей. Аудитор проводит осмотр, измерение, подсчет, в некоторых случаях лабораторный анализ. На этом этапе следует проверить не только факт наличия ценностей, но и соответствие их качественных характеристик заявленным в учете. Это достаточно трудоемкая процедура, требует порой привлечения внешних экспертов-оценщиков, специального инструмента и оснастки. Также дается оценка местам хранения товарно-материальных ценностей, порядку ведения первичных приходно-расходных документов. Аудитор также дает рекомендации по устранению нарушений и (или) мероприятиям по улучшению организации учета. Могут быть разработаны проекты приказов, инструкций, положений.

Вторая группа процедур включает в себя аналитические методы. Их использование на стадии планирования помогает оценить объем и время работ, на основном этапе – степень дета-



лизации и выборки, на заключительном этапе аудита – обзор финансовой информации и оценка состояния объекта аудита. При этом аудитор может оценить полученные знания как безусловно убедительные (это помогает сократить объем проверки), подтверждающие (что приводит к применению дополнительных процедур), ничтожные (т. е. следует разработать и применить иные процедуры аудита).

Третья группа процедур позволяет дать оценку прошлому, настоящему и будущему объекту аудита. Эти методы используются на завершающих этапах. Оценивается состояние объекта, в частности финансово-хозяйственная деятельность. Дается оценка достоверности внутренней информации, ее целесообразности и законности. Даются рекомендации по созданию резервов, в том числе по сомнительным долгам, налоговой оптимизации и минимизации, ценообразованию.

Проведение аудита на предприятии очень важно, тем более в свете постоянных изменений в законодательстве, делающих риск возникновения ошибок в учете очень высоким. Аудиторы не только проводят качественную проверку предприятия, но и дают рекомендации, как избежать ошибок в будущем, что поможет урегулировать взаимоотношения с проверяющими и государственными органами.

При проведении аудита на малом торговом предприятии проверяющий уделяет особое внимание правильности оформления и учета товарных операций, правильности формирования издержек обращения, правильности налогообложения. Также он дает качественную оценку состояния системы внутреннего контроля в отношении учета товарных запасов, их движения и сохранности.

#### Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая [Электронный ресурс] : федер. закон № 117-ФЗ : принят ГД ФС РФ 19.07.2000 (в ред. от 19.05.2010 № 86-ФЗ) // КонсультантПлюс: Версия Проф.
2. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федер. закон № 402-ФЗ : принят ГД ФС РФ 06.12.2011 // КонсультантПлюс: Версия Проф.
3. Российская Федерация. Законы. Об аудиторской деятельности в РФ [Электронный ресурс] : федер. закон РФ № 307-ФЗ : принят ГД ФС РФ 24.12.2008 (в ред. от 11.07.2011 г. № 200-ФЗ) // КонсультантПлюс: Версия Проф.
4. Российская Федерация. Постановление. Об утверждении федеральных (правил) стандартов аудиторской деятельности [Электронный ресурс] : № 696 : утв. Постановлением Правительства от 23.09.02 г. (в ред. от 19.11.2008 г.) // КонсультантПлюс: Версия Проф.
5. Российская Федерация. Приказ. Об утверждении федеральных стандартов аудиторской деятельности [Электронный ресурс] : № 46н : утв. Минфином РФ от 20 мая 2010 г. (в ред. от 22.12.2011 г. № 1095) // КонсультантПлюс: Версия Проф
6. Вахрушина М. А. Учет на предприятиях малого бизнеса : учеб. пособие для вузов по спец. «Бух. учет, анализ и аудит» / М. А. Вахрушина, Л. В. Пашкова ; под ред. М. А. Вахрушиной. – Изд. 2-е, пер. и доп. – М. : Вузов. учеб. [и др.], 2010. – 380 с.

**N. A. Prokhorova\***

*\*Prokhorova Natalya, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti  
prona@megabox.ru*

#### CERTAIN PECULIARITIES OF AUDIT OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

*Key words: audit, audit inspection, commercial enterprises.*

*Due to the specific activity of small commercial enterprises, they are not subject to statutory audit. Nevertheless, the companies can carry out initiative audit by decision of founders and management in order to address the problems which may arise in the activity of any small business. The author has identified the need to consider the specifics of small business enterprises in conducting the audit.*

© Прохорова Н. А., 2012

УДК 343.148.65

**Е. В. Романеева\***

*\*Романеева Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
romaneeva@tolgas.ru*

**А. Д. Орлова\***

*\*Орлова Анна Дмитриевна, делопроизводитель  
ООО «СОЭКС-Тольятти», г. о. Тольятти  
MartA-1603@yandex.ru*

## **ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД К ТОЛКОВАНИЮ ПОНЯТИЙ «ЭКСПЕРТ» И «ЭКСПЕРТИЗА» КАК КЛЮЧЕВЫХ КАТЕГОРИЙ ЭКСПЕРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Ключевые слова: экспертная услуга, экспертиза, эксперт, независимая экспертиза, экспертная деятельность.*

*Рассматривается эволюционный путь становления понятий «экспертиза» и «эксперт» как ключевых категорий экспертной деятельности, а также закрепления их в нормативно-правовой базе. Обозначен хронологический порядок появления различных экспертиз, постепенное утверждение экспертной деятельности как самостоятельного, независимого исследования.*

В настоящее время в России экспертные услуги находятся на стадии интенсивного развития, и тем не менее они не становятся постоянными объектами научно-исследовательской деятельности. Данный диссонанс связан с тем, что темпы увеличения масштабов функциональной значимости и практического применения экспертных услуг превышают темпы развития специализирующейся на изучении этих услуг науки, поскольку нет четко определенных отраслей, в рамках которых представлялось бы возможным провести достаточно ёмкое научное исследование экспертных услуг.

Экспертная услуга – особый вид товара, представляющий собой продукт нематериального производства, а именно экспертной деятельности. К основополагающим категориям в экспертной деятельности относятся: экспертиза, объект экспертизы, предмет экспертизы, эксперт, экспертная организация, экспертное заключение, экспертные технологии, методы экспертизы [3].

Прежде чем перейти к раскрытию содержания экспертной услуги как результата экспертной деятельности, необходимо обратиться к изучению исторического аспекта ключевых из перечисленных категорий – «экспертиза» и «эксперт».

Многие компании, занимающиеся предоставлением услуг по экспертизе, трактуют свою деятельность как экспертную, но понятие «экспертная деятельность» до сих пор не нашло толкования в экономических словарях. Попытки раскрыть содержание данного понятия были сделаны в 2011 году доктором экономических наук П. А. Красовским (статья «Рынок экспертных услуг: общее и особенное»).

В то же время понятия «экспертиза» и «эксперт» давно вошли в речевой оборот и исполь-

зуются в самых различных областях деятельности. В связи с этим данные определения трактуются с учётом особенностей каждой из существующих областей хозяйственной деятельности. Приведём определение наиболее распространённых видов экспертиз.

Товароведческая экспертиза – исследование качественных показателей товара; выявление дефектов товара; определение причин, которые повлекли за собой возникновение дефектов, а также процента снижения качества, исходя из наличия имеющихся дефектов товара. Объектами товароведческой экспертизы могут быть как новые товары, так и товары, бывшие в употреблении [7, с. 20].

Судебно-товароведческая экспертиза – разновидность товароведческой экспертизы, проводимой посредством установления фактических данных, которые подтверждают или опровергают соответствие параметров исследуемых объектов их стандартизированным значениям, а также причин дефектности изделий и фактических обстоятельств, повлиявших на изменение их качества в результате пренебрежения правилами хранения, транспортировки, упаковки, маркировки и эксплуатации изделий. По результатам судебно-товароведческой экспертизы составляется экспертное заключение, имеющее юридическую силу [1].

Оценочная экспертиза – профессиональная услуга, предоставляемая с целью выдачи заключения относительно рыночной или иной стоимости объекта оценки.

Однако основная сущность терминов «экспертиза» и «эксперт» сохраняется неизменной.

Термины «эксперт» (expertus) и «экспертиза» (expertis) имеют латинские корни и дословно обозначают: expertis – не имеющий отношения, не

причастный, *expertus* – опытный, сведущий [5]. Толкование ключевых категорий экспертной деятельности в совокупности раскрывает ее сущность, позволяя говорить, что данная деятельность – совокупность действий опытного независимого специалиста.

Терминологический анализ каждой из категорий «эксперт» и «экспертиза», проводимый с использованием нормативной документации, позволяет говорить, что в наиболее общем виде экспертиза представляет собой исследование привлечённым специалистом (экспертом) каких-либо вопросов, решение которых требует специальных знаний в области науки, техники, искусства. Это исследование проводится для получения обоснованного заключения. Соответственно, экспертом является квалифицированный специалист в определённой области, привлекаемый соответствующими органами с целью проведения экспертизы. Из данного определения следует, что экспертом может выступать любой квалифицированный специалист. Однако с развитием рыночных отношений в России для получения достоверного заключения о состоянии объекта экспертизы и использования этого заключения при решении вопросов в судебном порядке росла актуальность экспертизы количества, качества, оценки стоимости товаров, проводимой экспертами независимых организаций.

Проведение независимыми экспертами каких-либо исследований в различных областях экономики, медицины, науки, искусства, техники носит название независимой экспертизы. Потребность в ее назначении возникает в тех случаях, если экспертиза не была проведена либо ранее выданное исследование вызывает сомнения, для устранения которых необходимо получение повторного заключения от независимого эксперта в определенной области.

Независимость эксперта означает отсутствие лоббирования интересов изготовителей, продавцов и потребителей продукции, а также организаций, в которых проводится экспертиза. Условия работы эксперта должны исключать возможности коммерческого, финансового, административного и иного воздействия на результаты экспертной оценки.

Для того чтобы определить значение независимой экспертизы и экспертной деятельности в современных условиях, необходимо рассмотреть особенности становления экспертизы на различных исторических этапах. Выбрав в качестве основы исследования эволюционный подход, рассмотрим историю экспертизы в трёх аспектах: прошлый опыт, современное состояние и перспективы развития.

Эволюционный путь развития экспертизы берет своё начало в Древнем Риме. Именно здесь были впервые использованы специальные познания для решения спорных вопросов в тех или

иных сферах общественной жизни, в частности проводились исследования почерка при решении судебных споров о подлинности документов. Самыми распространёнными основаниями для исследований были подлоги завещаний, подделки папских грамот, церковных документов и др.

Согласно историческим данным, в России первыми стали проводиться медицинские исследования и исследования документов. Один из дошедших до нас фактов проведения медицинского исследования имел место в 1535 году. Медицинские исследования проводились в основной своей массе для установления фактов причинения телесных повреждений, определения пригодности к воинской службе, а также для исследования трупов при наличии подозрений на насильственную смерть. Долгое время исследования проводились случайными людьми, имеющими познания в области медицины [2].

Стоит отметить, что независимая экспертиза появилась ещё в пятнадцатом столетии, когда Российское государство стало проверять рукописные документы на подлинность.

В царской России само понятие «экспертиза» появилось только в начале XX века, хотя для государственных, в том числе судебных, целей исследования осуществлялись «сведущими лицами» уже при Иване Грозном в XVI веке. В качестве сведущих лиц выступали дьяки и подьячие, секретари присутственных мест. Исследования документов проводились в основном при разбирательствах наследственных дел, а также спорных сделок.

Первое время проведение исследований не имело нормативно-правовой базы, однако со временем ситуация менялась.

Термины «экспертиза» и «специальные знания» не были закреплены законодательно в период средневековой истории. Однако если обратиться к Соборному уложению 1649 года (главы V и X, ст. 253, 254), то можно заметить, что оно не только указывает на то, что следует считать преступлением (подлог документов, изготовление фальшивых денег, мошенничество с драгоценными металлами), но подробно описывает возможные способы его совершения: «Которые денежные мастера учтут делати медные или оловянные, или укладные денги, или в денежное дело, в серебро учтут прибавливати медь или олова или свинец, и тем государева казне учтут чинити убыль, и тех денежных мастеров за такое дело казнити смертию...» [9].

На основании вышеизложенного возникает уверенность, что на практике в тот период уже существовала целая система проверки подлинности документов и установления факта фальсификации, что, в свою очередь, свидетельствует об участии в реализации данной системы «сведущих людей».

Артикул 154 Воинского устава Петра I (1716 г.) предписывает обязательное проведение медицинской экспертизы при судебном освидетельствовании преступлений против физической неприкосновенности человека.

Свод законов уголовных Российской империи 1832 года вводит понятие «сведущие лица» и признает их показания доказательством, а также правила проверки подлинности документов путем сличения почерков секретарями присутственных мест. 18 февраля 1835 года Государственный Совет своим указом установил порядок судебно-психиатрического освидетельствования лиц, совершивших убийство или покушение на него.

В 1842 году в России издается Устав судебной медицины.

Логическим продолжением становления экспертизы в России является образование экспертных учреждений. Одним из первых экспертных учреждений по праву можно считать открытую в 1889 году Е. Ф. Буринским судебно-фотографическую лабораторию при Петербургском окружном суде.

В конце XIX – начале XX века происходит консолидация экспертных знаний, в процессе которой ряд ученых начинают целенаправленно заниматься разработкой приемов и методов получения криминалистически значимой информации, разработкой методов экспертиз и др.

28 июня 1912 года Государственным Советом и Государственной Думой Российской империи был одобрен и утвержден императором закон об учреждении кабинета научно-судебной экспертизы в Санкт-Петербурге, который начал функционировать с 1 января 1913 года. Позднее аналогичные кабинеты были организованы в Москве, Киеве и Одессе.

В начале 1919 года при Центральном управлении уголовного розыска НКВД РСФСР (Центророзыск) были организованы: кабинет судебной экспертизы, регистрационное и дактилоскопическое бюро, уголовный музей, которые в 1921 году были реорганизованы в научно-технический подотдел, а с 1922 года – в научно-технический отдел с пятью подотделами, среди которых был и экспертный.

В России термин «экспертиза» документально был закреплен в Уголовно-процессуальных кодексах 1922-го и 1923 гг., когда термин «сведущие лица», принятый судебными уставами Российской империи, был заменен термином «эксперт» [11].

Уголовно-процессуальный кодекс (1922–1923 гг.) установил роль заключения эксперта как самостоятельного доказательства, однако при этом не делалось процессуальных отличий между разными формами привлечения специальных познаний в судопроизводстве. Разделение понятий «эксперт» и «специалист» произошло лишь с

принятием УПК РФ (1961 г.), которым помимо производства экспертизы предусматривалось участие специалистов в некоторых следственных действиях.

В соответствии со ст. 57 Уголовно-процессуального кодекса РФ (2001 г.) экспертом признается «лицо, обладающее специальными знаниями и назначенное в порядке, установленном настоящим Кодексом, для производства судебной экспертизы и дачи заключения». Данная статья также регламентирует права и обязанности эксперта, устанавливает ответственность в соответствии со ст. 307 Уголовного кодекса РФ за дачу ложного заключения.

Как видно из ранее полученных сведений, на начальном историческом этапе к объектам экспертизы относились документы, деньги и человек.

Основным направлением экспертизы бумажных носителей информации и денежных средств являлось установление соответствия или несоответствия исследуемого объекта подлинному, действительному. Несмотря на наличие некоторых сведений о способах фальсификации и подделки (Соборное уложение, 1649 г.), экспертиза носила в большей степени характер идентификации. Опыт сведущих лиц, накапливаемый ими в процессе экспертных исследований и применяемый в дальнейших исследованиях, не позволял давать заключение, имеющее юридическую силу. Это было вызвано отсутствием законодательной базы, регулирующей экспертную деятельность, а также государственных стандартов, устанавливающих порядок и правила проведения отдельных видов экспертизы.

Человек выступал как объект медицинских исследований в целях установления пригодности к воинской службе, а также в судопроизводстве, когда возникает необходимость исследования трупов при наличии подозрений на насильственную смерть. Данный факт обусловил становление судебной и медицинской экспертиз.

История экспертной деятельности не ограничивается становлением лишь указанных видов экспертизы. Круг вопросов, требующих решений компетентных специалистов (экспертов), имеет обширные границы.

Параллельно со становлением судопроизводства как сферы применения специальных знаний в области экспертизы появляются сведения об исследовании товаров при Иване Грозном, в частности в Новоторговом уставе имеются соответствующие указания.

Новоторговый устав 1667 г. является крупнейшим законодательным актом, определявшим нормы внешней и внутренней торговли России и подводившим определенный итог борьбе русских торговых людей за отечественный рынок. В Новоторговом уставе были детализированы правила внутренней торговли, организация которой

вместе с таможенной службой изымалась из ведения воевод. В нем подробно изложены правила и порядок досмотра товаров. Согласно Уставу товары, предназначенные для внутреннего пользования, не подвергались оплате пошлины. Подробно рассмотрены вопросы о сроках и порядке уплаты пошлин, их размерах и т. д., а нарушителей таможенного порядка строго наказывали: так, купца, потерявшего грузовые документы либо занижившего стоимость товара, наказывали конфискацией товара в пользу Великого Государя. Что касается процедуры таможенного оформления, то она была довольно детально разработана. Ее осуществлял вместе со своими помощниками (целовальниками) выборный из верхушки купечества представитель правительства – таможенный голова, который был вправе «чинить всякую полную расправу в торговых делах» (ст. 2 Устава). Воеводы не могли вмешиваться в его деятельность, чтобы «великого государя казне в зборах поруки не было» (ст. 1 Устава). Товары, привозимые на продажу, подвергались подробному и тщательному досмотру. Все статьи, посвященные внешней торговле, проникнуты протекционизмом, который нашел выражение в системе пошлин, взимаемых с иностранных купцов [10].

Таким образом, уже в XVI – XVII вв., в условиях развивающихся международных экономических отношений, делались попытки регулирования экспортно-импортной кампании на законодательном уровне. Кроме того, происходило зарождение одних из самых важных видов экспертизы – таможенной и товарной (товароведческой или товароведной) экспертизы.

Потребность России в качественных товарах возникла еще в XVIII веке, именно тогда в Москве в 1772 году было открыто первое коммерческое училище, обучение в котором было направлено, в частности, на подготовку «товароведов», занимающихся проведением экспертизы товаров. Сначала товароведение преподавалось как часть физики и химии, а с 1842 года – в качестве самостоятельной дисциплины. Этому способствовало опубликование в 1859 году доктором физики и химии А. Н. Ходневым его сочинения «Химическая часть товароведения», в котором автор подробно изложил анализ качества продовольственных товаров методами химии, физики и биологии. Более того, он четко указал, что значительное количество продовольственных товаров, поступающих в Россию из Западной Европы, а также большая часть российских товаров подвергаются разного рода подделкам. Так, купец, приобретающий тот или иной товар, очень часто получал его уже не в чистом виде и, не зная об этом, подвергал его новой подделке из желания или увеличить его массу малоценной примесью, или придать ему этой примесью наружные свойства качественного товара. Таким образом, про-

исходит становление товароведческой экспертизы [6, с. 56].

Как разновидность товароведческой экспертизы получает развитие экспертиза товаров в таможенном деле. Образование в Департаменте таможенных сборов Тарифного отделения с технической лабораторией (1895 г.), штат которой состоял из 12 сотрудников со специальным образованием, стало предпосылкой возникновения и развития в 1990 году особого класса ведомственной (досудебной) экспертизы – таможенной экспертизы.

Особенностью экспертизы в таможенном праве России является то, что экспертизу товаров можно назначать до возбуждения дела в рамках таможенного контроля. Кроме того, в Таможенном кодексе России впервые была предусмотрена исследовательская процедура, в соответствии с которой можно было назначить и провести исследование пробы (образца) товара для таможенных органов.

По данным Торгово-промышленной палаты Российской Федерации (ТПП РФ), товарная экспертиза официально оформилась в 1922 г., в частности в Москве была создана Российско-Восточная палата. В ее Уставе указано, что палата «организует экспертные комиссии для дачи заключений относительно качества, количества или происхождения товаров». В 1923 г. было принято решение придать Северо-Западной торговой палате статус Всесоюзной организации и на её базе создать первое бюро товарных экспертиз.

3 апреля 1923 года на базе системы ТПП было создано специализированное независимое агентство, осуществляющее по заявкам предприятий экспертизу экспортных и импортных товаров как за рубежом, так и в России, – внешнеэкономическое объединение «Союзэкспертиза».

После проведения ряда организационных мероприятий в 1943 году Совнаркомом СССР был утвержден новый Устав Всесоюзной торговой палаты (ВТП), в результате чего вся независимая экспертиза была сосредоточена в рамках палаты. С этого времени количество проводимых экспертиз в стране значительно возросло, также стали открываться отделения и создаваться палаты в других союзных республиках.

В 60-е года наблюдался рост объема внешней торговли СССР, в связи с чем начиная с 1958 года Всесоюзная торговая палата стала развивать экспертизу товаров по поручениям иностранных организаций.

В 1964 г. на основе отдела товарных экспертиз ВТП было создано «Управление товарных экспертиз», в состав которого вошли три бюро:

- бюро экспертизы продовольственных товаров;
- бюро экспертизы промышленных товаров;
- бюро экспертизы оборудования.

При «Управлении товарных экспертиз» была создана Центральная арбитражная лаборатория, которая имела три отделения: пищевое, текстильное, химическое.

В 1967 г. решением президиума ВТП была утверждена «Инструкция о порядке проведения экспертиз товаров отечественного производства экспертами ВТП».

В 1986 г. Президиум ТПП СССР утвердил «Инструкцию о порядке проведения экспертиз товаров экспертами ТПП СССР», разработанную УТЭ ТПП СССР.

В 1997 г. внешнеэкономическим объединением «Союзэкспертиза» ТПП РФ была разработана «Инструкция о порядке проведения экспертизы товаров экспертными организациями системы Торгово-промышленной палаты РФ».

После того как ТПП стала общественной организацией, экспертиза товаров стала коммерческой.

Понятия «независимая экспертиза» и «независимый эксперт» впервые были упомянуты в Распоряжении Правительства от 12 ноября 1991 г. № 49-р «Об утверждении положения и состава экспертного совета при председателе Правительства РСФСР» и Законе «О защите прав потребителей» (1992 г.).

Однако при этом не было установлено, что понимается под экспертизой, от чего она независима. Также не было раскрыто ни ее содержание, ни требования к независимой экспертизе и независимым экспертам.

В 1993 г. был принят Закон «Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан», в котором экспертиза признается независимой, если проводящие ее эксперт либо члены комиссии не находятся в служебной или иной зависимости от учреждения или комиссии, проводивших медицинскую экспертизу, а также от органов, учреждений, должностных лиц и граждан, заинтересованных в результатах независимой экспертизы.

Независимая экспертиза производится за счет средств гражданина (его законного представителя) в соответствии с договором о проведении независимой экспертизы, заключаемым в соответствии с законодательством Российской Федерации между экспертным учреждением и гражданином (его законным представителем).

Постепенно появляется тенденция по принятию отдельных законов для различных видов экспертиз. Так, первым видом экспертизы, которой посвящен отдельный закон, стала экологическая экспертиза (1995 г.), затем появилась судебная экспертиза (2001 г.) и последней стала антикоррупционная экспертиза (2009 г.).

При изучении прошлого опыта следует отметить, что первое время экспертиза осуществлялась главным образом для целей судопроизводства и носила характер государственной услуги.

Укоренился стереотип, согласно которому в ходе судебного производства для проведения экспертизы назначаются только государственные экспертные учреждения.

Действительно, основная масса экспертиз проводится в государственных экспертных учреждениях, тем не менее анализ практического опыта показывает, что в последние годы наблюдается значительный рост экспертиз, проводимых негосударственными экспертами и экспертными учреждениями.

Данный факт можно объяснить несколькими причинами. Некоторые виды экспертиз могут выполняться негосударственными экспертными учреждениями России или данного региона. Во-первых, в связи с большой загруженностью экспертов проведение экспертизы в государственном учреждении может занять до 1,5 лет. Во-вторых, у участников процесса в некоторых случаях возникают сомнения в беспристрастности и объективности сотрудников государственного экспертного учреждения.

Например, в судопроизводстве достоверное заключение могут дать не только эксперты государственных учреждений, таких как судебно-экспертные учреждения при Минюсте РФ или экспертно-криминалистические подразделения органов полиции. Согласно законодательству РФ экспертные заключения вправе давать лица, имеющие на это право и обладающие специальными знаниями, независимо от места работы [4].

В ответ на потребности товарного рынка наблюдается значительный количественный рост негосударственных экспертных организаций. Уровень данных организаций разный, но в большинстве из них работают высококвалифицированные специалисты.

На основании перечня лицензируемых видов деятельности, установленного ст. 12 ФЗ от 04.05.11 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», экспертная деятельность не подлежит лицензированию. Исключение составляет деятельность по проведению специализированной экспертизы промышленной безопасности.

Нормативно-правовыми актами РФ о сертификации работ и услуг, в частности Законом РФ от 07.02.92 № 2300-7 «О защите прав потребителей», Законом РФ от 10.06.93 № 5151-1 «О сертификации продукции и услуг», Постановлением Правительства РФ от 13.08.97 № 1013 «Об утверждении перечня товаров, работ и услуг, подлежащих обязательной сертификации», Постановлением Госстандарта России от 28.02.98 № 5 «О номенклатуре продукции и услуг (работ), подлежащих обязательной сертификации» и другими в отношении услуг экспертных учреждений обязательная сертификация не установлена.

Таким образом, в соответствии с законодательными актами деятельность негосударственных экспертных организаций может осуществ-

ляться без получения соответствующей лицензии, а оказываемые услуги не подлежат сертификации.

В данных условиях на рынке экспертных услуг возникают предпосылки для появления организаций и экспертов с недостаточно высоким уровнем квалификации, не позволяющим провести полное всестороннее и объективное исследование, как того требует закон.

С целью обеспечения качества экспертных услуг и устранения явных пробелов в действующем законодательстве Российской Федерации экспертные организации и эксперты в настоящее время стремятся объединяться в некоммерческие организации. Некоммерческие объединения экспертов содействуют членам в осуществлении профессиональной деятельности в области экспертизы, развивают и совершенствуют экспертную деятельность, содействуют формированию и развитию цивилизованного рынка в сфере негосударственной экспертизы.

Также в целях обеспечения качества экспертных услуг в настоящее время некоммерческими объединениями экспертов проводится обучение и повышение квалификации по экспертным специальностям с последующей добровольной сертификацией экспертов в зарегистрированных системах добровольной сертификации (например, система регистрации экспертов в реестре Торгово-промышленной палаты РФ) [3].

В качестве примера негосударственной некоммерческой организации, успешно функционирующей в настоящее время, можно привести Торгово-промышленную палату Российской Федерации (ТПП РФ). Данная организация занимается разработкой методического обеспечения деятельности экспертных компаний, находящихся в ее ведомстве (входящих в реестр членов ТПП). Данное методическое обеспечение системы стандартизации ТПП РФ (СТО ТПП РФ), помимо пособий по проведению аттестации экспертов, включает инструкции о порядке, правилах проведения экспертизы в целом, а также стандарты на проведение конкретных видов экспертизы.

В соответствии с СТО ТПП 20-03-10 «Порядок проведения экспертизы экспертными организациями/подразделениями Торгово-промышленных палат в Российской Федерации» под экспертизой понимается «исследование представленных объектов и анализ полученных на его основе данных, проводимое экспертом и направленное на выявление соответствия (несоответствия) объекта экспертизы положениям стандартов, условиям договоров (контрактов) и других нормативных, технических документов, с целью получения достоверных данных по вопросам, поставленным задачей экспертизы, содержащее выводы и завершаемое составлением акта экспертизы либо заключением эксперта» [8, с. 85].

Экспертом, согласно СТО ТПП 20-03-10, называют «компетентного специалиста, обладающего специальными познаниями, назначаемого или привлекаемого для проведения экспертизы самостоятельно или в составе группы экспертов». В отличие от энциклопедических словарей данный стандарт трактует понятие «эксперт», подчеркивая независимость (самостоятельность) данной категории [8, с. 86].

Сегодня существует множество видов экспертизы: товарная (товароведческая или товароведная), оценочная, судебная и многие другие.

В современных условиях тенденцию к постоянному увеличению имеет спрос на независимую потребительскую экспертизу. Приказом Министерства образования Российской Федерации от 02.03.2000 № 686 была утверждена специальность «Товароведение и экспертиза товаров (по областям применения)» с получением соответствующей квалификации «товаровед-эксперт».

Разнообразии ассортимента непродовольственных товаров, имеющегося в магазинах и на рынках города, не всегда удовлетворяет потребителей качеством товаров. Но, как правило, покупатель самостоятельно не может разрешить конфликтную ситуацию, возникшую при купле-продаже недоброкачественных товаров. Каждая из сторон отстаивает свою позицию. Должна быть третья – независимая – сторона, помогающая разрешить возникшие спорные ситуации. В подобной ситуации единственной возможностью разрешения спора является проведение независимой экспертизы товаров, основная задача которой – защита потребителя от некачественной товарной массы. Товароведная экспертиза подразделяется в зависимости от объектов на экспертизу продовольственных и экспертизу непродовольственных товаров.

В процессе экспертизы товаров решаются вопросы:

- отвечают ли фактическому виду товара его сорт и цена, указанная в договорных документах;
- отвечает ли товар требованиям государственного стандарта и если нет, то в чем конкретно;
- отвечает ли изменение уровня качества товара уровню его новой цены;
- соблюдались ли правила сохранения качества, и если нет, то на каком этапе и кто нарушил их (причинил ущерб);
- насколько велика скрытность дефектов исследуемой экспертами некачественной продукции и допустима ли фиксация данного дефекта контролером ОТК предприятия;
- являются ли имеющиеся недостатки существенными.

Экспертиза товаров определяет также правильное наименование товара, назначение и ответственность его фактического состояния данным

маркировки и сопроводительных товарно-транспортных документов.

Необходимость в экспертизе товаров возникает при расследовании в судебном порядке гражданских (уголовных) дел, при оценке деятельности малых предприятий (АО) по способам изготовления продукции, использованию сырья, при выявлении снижения качества из-за нарушения правил упаковки, неправильного хранения, транспортирования и т. д.

Исследование потребительских свойств (качества) товара в процессе проведения товароведной экспертизы сопровождается как использованием органолептических методов, так и проведением лабораторных испытаний. Объектами экспертизы являются товары, полуфабрикаты, сырье [7, с. 112].

В настоящее время не все торговые предприятия (магазины) имеют в штате товароведов, которые определяют соответствие показателей качества действующим государственным стандартам, договорным условиям. Вследствие этого в торговую сеть проникают некачественные, нередко фальсифицированные (серые) товары, распознать которые может только специалист. И ответственность за наличие такого товара на прилавках должны нести только продавцы, и только они обязаны проводить независимую товароведческую экспертизу по требованию покупателя в целях удовлетворения их потребностей и повышения качества обслуживания.

Особое влияние на всевозрастающую потребность в независимой экспертизе товаров бу-

дет оказывать вступление России во Всемирную торговую организацию.

В условиях увеличения на российском рынке доли товаров импортного производства, имеющих свои стандарты соответствия, которые несколько расходятся с требованиями российских государственных стандартов, возникает необходимость в учете и сопоставлении особенностей тех и других стандартов на предъявляемые к экспертизе товары.

В результате проведенного исследования были выявлены следующие эволюционные изменения в категориях экспертной деятельности.

За понятием «эксперт» («экспертная организация») закрепилось значение физического лица (юридического органа), наделенного полномочиями выдавать документальное заключение о соответствии количественных и качественных характеристик товара заявленным в документах. Заключение готовится компетентными специалистами и служит для согласования интересов всех участников рынка: потребителей, производителей, посредников.

В случае возникновения спорных ситуаций, которые требуют решения вопросов экспертизы в судебном порядке, составляется экспертное заключение, в котором эксперт дает максимально полные ответы на поставленные вопросы (например, судебно-товароведческая экспертиза). В условиях отсутствия такой необходимости вместо экспертного заключения экспертом выдается документ, который не имеет юридической силы и может служить только письменным доказательством (акт экспертизы, акт консультации).

#### Список литературы

1. Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р., Пуляев В. Т. Краткая экономическая энциклопедия. – СПб. : ТОО ТК «Петрополис», 1998.
2. Нестеров А. В. История экспертизы и экспертика // [http://otherreferats.allbest.ru/law/00136691\\_0.html](http://otherreferats.allbest.ru/law/00136691_0.html)
3. Красовский П. А. Рынок экспертных услуг: общее и особенное // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. – 2011. – № 1. – С. 30-37.
4. Научно-исследовательский центр таможенной экспертизы и криминалистики (НИЦ ТЭК): сайт. Новосибирск, 2012. URL: <http://ekspertiza-nsk.ru/> (дата обращения: 15.10.2012).
5. Новый экономический словарь / под ред. А. Н. Азриляна. – 3-е изд. – М. : Институт новой экономики, 2011.
6. Нестеров А. В. Экспертиза товаров / А. В. Нестеров, Е. И. Андреева. – М. : РТА, 2010.
7. Петрище Ф. А. Теоретические основы товароведения и экспертизы непродовольственных товаров : учебник. – 3 изд. – М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2008.
8. СТО ТПП 20-03-10. Порядок проведения экспертизы экспертными организациями/подразделениями торгово-промышленных палат в Российской Федерации. – Введ. с 2010-02-20. – М. : Изд-во ТПП, 2010.
9. Томсинов В. А. Соборное уложение 1649 года как памятник русской юриспруденции // Соборное уложение 1649 года. Законодательство царя Алексея Михайловича / сост., авт. предисл. и вступит. ст. В. А. Томсинов. – М. : Зерцало, 2011.
10. Чистякова Е. В. Новоторговый устав 1667 г. // Археографический ежегодник за 1957 г. – М., 1958.
11. Читальный зал «Эксперт-Криминалист»: сайт. Москва, 2012. URL: <http://www.expert-kriminalist.ru/readers/exphistory/details/69/> (дата обращения: 18.10.2012).



**E. V. Romaneeva\***

*\*Romaneeva Elena, PhD in Economics, Associate Professor  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
romaneeva@tolgas.ru*

**A. D. Orlova\***

*\*Orlova Anna, clerk of LLC «SOEKS Togliatti», Togliatti  
MartA-1603@yandex.ru*

**EVOLUTIONARY APPROACH TO THE INTERPRETATION OF «EXPERT»  
AND «EXPERTISE» AS KEY CATEGORIES OF EXPERTISE ACTIVITY**

*Key words: expert service, expertise, expert, independent expertise, expert activities.*

*The article considers the concept evolution of «expertise» and «expert» as key categories of expert activity, as well as their consolidation in the regulatory framework. The author provides the chronological order of various examinations, and describes the gradual establishment of expert activity as separate, independent research.*

---

© Романеева Е. В., Орлова А. Д., 2012

УДК 005.336.3

**В. Л. Семенов\***

*\*Семенов Владислав Львович, кандидат экономических наук, доцент*

*Чувашский государственный университет имени И. Н. Ульянова, г. Чебоксары*

*wlad21@mail.ru*

## **РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА**

Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых проект № МК-4076.2011.6.

*Ключевые слова: качество, прогнозирование, продукция, системный подход, «голос потребителя», «дерево свойств», «дерево функций», регион.*

*Разработан механизм формирования факторов повышения качества продукции с применением методов прогнозирования как реализация одного из принципов менеджмента качества «ориентация на потребителя». Приведены методы реализации отдельных пунктов предложенного механизма, в частности «дерево свойств», «дерево функций», «голос потребителя». Результатом реализации данного механизма в деятельности организаций является обеспечение конкурентоспособности региона.*

В общем конкурентоспособность продукции можно оценить как совокупность, состоящую из двух показателей. Первым показателем является параметр соответствия единичных характеристик продукции потребностям потребителей, представляющий собой субъективное восприятие потребителем технических, эстетических и иных показателей, образующих пригодность товара в ходе его эксплуатации и применения в субъективном понимании самого потребителя. Вторым показателем является уровень качества, который объективно оценивает конкурентоспособность продукции в абсолютных показателях на основе рыночных и производственных факторов по отношению к другим аналогам. Таким образом, данные показатели в совокупности образуют системный эффект конкурентоспособности, оценивая ее с точки зрения как самого потребителя, так и производителя. Следовательно, конкурентоспособной признается та продукция, в которой единичные показатели качества правильно оценены производителем и учтены в продукции, а потребители объективно воспринимают их в ходе эксплуатации.

Вышерассмотренное требует разработки действенных механизмов формирования факторов повышения качества продукции как инструмента повышения ее конкурентоспособности. В свою очередь, производимая конкурентоспособная продукция является наиважнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности региональных предприятий, формирующих эффективную и стабильно развивающуюся региональную экономику. Поэтому чем выше количество конкурентоспособных предприятий, тем выше уровень конкурентоспособности самого региона. Следовательно, качество как экономическая категория

является тем спусковым механизмом, который подталкивает предприятия на постоянное развитие.

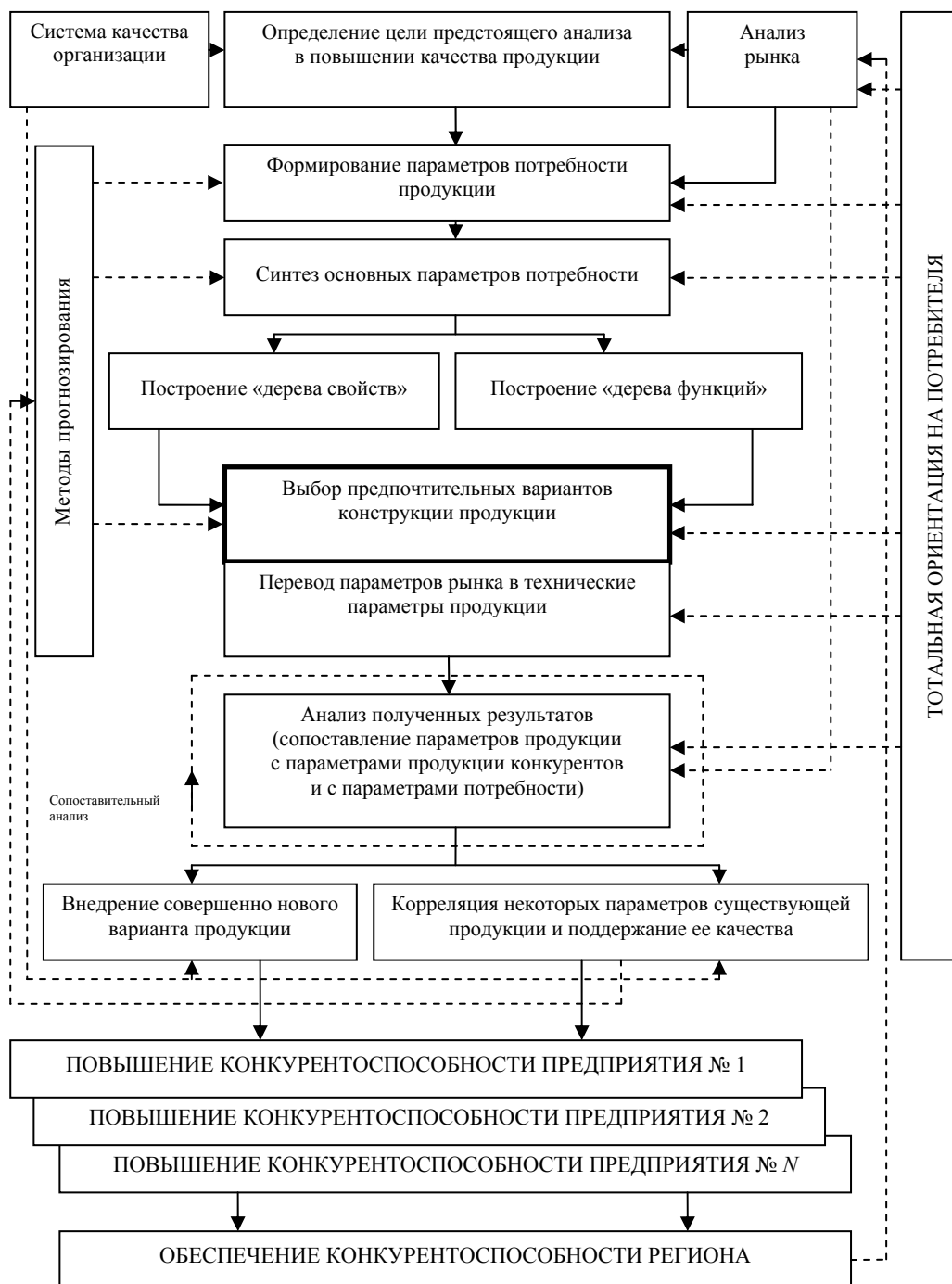
Разработанный механизм формирования факторов повышения качества продукции – это развернутый перевод субъективных требований потребителей в технические, эстетические, экономические и иные показатели качества продукции, представляющие собой объективную оценку, с использованием методов системного анализа, инструментов управления качеством и методов прогнозирования [9], где базовым элементом является тотальная ориентация на потребителя как источник существования и развития организации (рис. 1).

Деятельность по повышению качества продукции в организации начинается с постановки цели предстоящего анализа, где на основании результатов оценки конкурентоспособности региона и требований потребителей определяется стратегия дальнейшего развития с точки зрения постоянного совершенствования качества продукции. Оценка конкурентоспособности региона обуславливается необходимостью учета внешних факторов организации, влияющих на эффективное применение ресурсов разного уровня в деятельности организации. В результате такого предварительного анализа разрабатывается план действий организации по повышению ее конкурентоспособности через призму повышения качества выпускаемой продукции.

Необходимо отметить, что существенное влияние на выбор цели, а значит, и на результаты планирования оказывает система качества предприятия. Эффективная система менеджмента качества обеспечивает результативное проведение внутреннего аудита качества, внедрение инструментов качества, постоянное совершенствование и т. д., являясь внутренней средой организации.

На организацию действуют также внешние факторы (конкуренты, посредники, потребители, государственная политика, законодательная база и

т. д.), которые должны быть учтены в региональной системе качества с использованием методов прогнозирования.



*Рис. 1. Механизм формирования качества продукции как инструмента обеспечения конкурентоспособности региона*

Следующим этапом реализации механизма является формирование параметров потребности продукции. Как было отмечено выше, потребитель субъективно воспринимает и оценивает качество товара в связи с собственным представлением о методах удовлетворения существующих внутренних потребностей, что и определяет его субъективное отношение к товару. Единичные

показатели качества товара определяют его ценность в глазах потребителя и составляют основу потребительской стоимости, которые по-разному воспринимаются разными потребителями, поэтому один и тот же товар может быть по-разному оценен разными потребителями. Следовательно, у потребителя собственное представ-

ление о ценности товара, и задача производителя правильно оценить ее.

Из вышесказанного можно предположить, что потребность обладает следующими свойствами:

1. Закономерностью завышенной стоимости. К сожалению, в товар закладывают такие свойства, которые по субъективным и объективным представлениям потребителя вообще не нужны, следовательно, за них потребитель платить не хочет. Причины возникновения данной ситуации следующие:

- человек как биосоциальный организм не всегда объективно осознает свои внутренние переживания, а существующие субъективные переживания и факторы влияния внешней среды зачастую притупляют механизмы нормального восприятия данных потребностей на уровне подсознания. Следовательно, человек не в состоянии объективно передать свои переживания окружающим;

- производитель как элемент социального общества не в состоянии объективно оценить переживания всех потребителей либо из-за физической нехватки времени (опросить абсолютно всех реальных и потенциальных потребителей практически невозможно), либо из-за экономической неэффективности (приходится производить средневзвешенную продукцию, удовлетворяющую основные требования определенного сегмента потребителей).

2. Первичностью потребности и вторичностью товара. Товар не может появляться параллельно с потребностью, так как изначально должен появиться человек с конкретными потребностями. При этом неосознанная потребность существует определенное время в подсознании потребителя, и, следовательно, проходит время для ее объективного осознания (для некоторых потребителей это время может длиться годами). Лишь осознанная потребность передается в виде определенных единичных показателей производителю, поэтому товар закономерно отстает от момента возникновения потребности [9].

Таким образом, в процессе удовлетворения потребности, выраженного виде конкретного товара, участвуют три элемента, системно взаимосвязанных между собой, а именно: субъект потребности, объект потребности, способ удовлетворения потребности.

Субъектом потребности является социальный человек, выступающий в форме потребителя, который находится в постоянном, активном поиске удовлетворения своих внутренних потребностей, которые возникают как последствия неопределенностей или дискомфорта, мешающих эффективно выполнять потребителю социальные функции.

Объектом потребности является организация как пассивный источник потребности, которая пы-

тается устранить причины несоответствия, существующие у субъекта потребности.

Способом удовлетворения потребности является производимая продукцией объектом потребности, который в результате субъектно-объектного анализа потребности получает способ ее удовлетворения посредством учета элементов потребности в единичных показателях качества производимой продукции, формирующих «голос потребителя».

На следующем этапе реализации механизма формирования факторов повышения качества продукции происходит выбор основных параметров, которые в будущем будут влиять на ее ценность, т. е. тотально удовлетворять требования потребителей. Конкурентоспособность товаров определяется совокупностью их потребительских свойств, отличных от товаров-конкурентов по степени соответствия конкретным личным запросам и общественным потребностям, с учетом затрат на их удовлетворение и получаемых доходов, что отражается в показателях качества проектируемой продукции [8], что требует умения прогнозировать будущие потребности потребителей (рис. 1).

Следующий этап реализации механизма включает в себя перевод субъективных требований потребителей, полученных в ходе всесторонних маркетинговых исследований, в объективные единичные показатели качества продукции и определение наиболее весомых параметров потребности, формирующих необходимую ценность товара. Для этих целей предполагается построение «дерева свойств» и «дерева функций», представляющих собой синтез параметров «что сделать» и «как сделать».

Для построения «дерева свойств» необходимо предварительно изучить либо существующий приближенный аналог будущей продукции или продукцию конкурентов. Для этого необходимо всесторонне применять элементы декомпозиции [9], позволяющие сложный многоуровневый объект структурировать до уровня элементов, составляющих частей элементов, когда станет возможным формирование системного эффекта.

Различают следующие виды декомпозиции [1, 5, 12 и др.] применительно к данной тематике:

1) функциональная. Исходя из целей назначения проектируемой продукции определяется множество функций, представленных в виде древовидной диаграммы, направление декомпозиции которой принято от общих функций, определяющих назначение проектируемой продукции, к частным в соответствии с необходимой глубиной удовлетворения требований потребителей. Тогда в образовавшемся «дереве функций» конечные вершины представляют собой полный перечень требований потребителей, которые необходимо предусмотреть в элементах продукции;

2) морфологическая (структурная). Признаком декомпозиции является классификация структурных элементов проектируемой продукции по степени убывания сложности в процессе разборки, т. е. строится следующая иерархия («дерево свойств»): система (продукция) – подсистема (комплексы) – блоки (комплекты) – модули (сборочные единицы) – элементы (детали);

3) технологическая. В данном случае изучаются этапы процесса функционирования продукции как целенаправленной деятельности по удовлетворению потребностей общества в рамках жизненного цикла объекта исследования.

Таким образом, декомпозиция исследуемого объекта (в нашем случае – проектируемой продукции) реализуется в виде древесного графа и является его графической моделью. В данной модели четко прослеживается иерархическая связь различных элементов объекта друг относительно друга и по какому признаку формируются эти группы элементов, что определяет показатели назначения.

Выделяют два подхода при построении «дерева свойств» и «дерева функций»:

1) формируются признаки (показатели качества продукции, выполняемые функции объектом, требования потребителей и т. д.) и строится дерево;

2) строится дерево (конструкторская декомпозиция продукции) и подбираются под ярусы критерии.

Таким образом, при построении «дерева свойств» и «дерева функций» всесторонне используются преимущества системного подхода, так как в современных условиях проектирование

сложных систем становится весьма трудоемким из-за наличия множества взаимосвязанных между собой элементов объекта. Применение «дерева свойств» позволяет четко структурировать элементы проектируемой продукции из-за отсутствия перекрестных связей между ними, образующими параллельные ветви дерева, и достичь более тщательного перебора всех элементов, необходимого для представления системного влияния различных элементов в удовлетворении тех или иных требований потребителей.

При построении «дерева свойств» необходимо учитывать следующие рекомендации: во-первых, функциональные элементы должны определять главные конструктивные признаки; во-вторых, взаимное пространственное расположение элементов должно отражать расположение функциональных элементов относительно друг друга; в-третьих, элементы должны взаимодействовать друг с другом таким образом, чтобы они указывали взаимную работу и работу объектов в целом.

При построении «дерева свойств» необходимо воспользоваться следующим алгоритмом:

- изучить продукцию (объект исследования), рассоединить ее на функциональные элементы и присвоить этим элементам по возможности общепринятые наименования (элементы первого уровня);

- для каждого элемента продукции первого уровня определяют существенные конструктивные признаки, образующие элементы второго уровня;

- выделить элементы третьего уровня и т. д. (рис. 2).

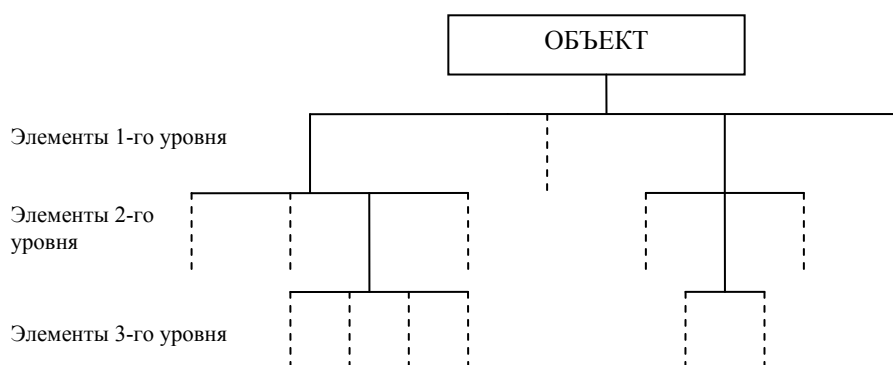


Рис. 2. «Дерево свойств» продукции (объекта)

Как было отмечено выше, совместно с «деревом свойств» продукции строится «дерево функций», характеризующее функциональную связь различных элементов продукции друг с другом и элементами внешней среды, т. е. позволяющее обеспечить учет влияния различных элементов продукции и внешней среды на удовлетворение требований потребителя при разработке или совершенствовании параметров этих элементов. Поэтому при построении «дерева функ-

ций» необходимо ориентироваться не только на «дерево свойств», но и уточнить степень влияния окружающей среды на объект (продукцию), что предполагает всесторонний анализ объектов окружающей среды, реально или потенциально влияющих на рассматриваемый объект.

При построении «дерева функций» определяют: во-первых, какие функции выполняет каждый элемент объекта и как эти функции взаимосвязаны с функциями других элементов продук-

ции; во-вторых, как функции элементов продукции связаны с функциями элементов внешней среды; в-третьих, на основе каких физико-технических эффектов работает каждый элемент и как они взаимосвязаны между собой.

Для удобства чтения «дерева функций» и наглядного его графического представления необходимо обозначить элементы объекта (продукции) и окружающей среды латинскими буквами, а выполняемые ими функции – русскими. Зачастую используют следующие обозначения: элементы

объекта буквой «E», элементы окружающей среды – «V», функции – «Ф». В исследуемом объекте (продукции) всегда выделяют главный элемент (определяет основное назначение объекта), который индексируется цифрой «0». Не исключен случай, когда один и тот же элемент выполняет несколько функций, что предполагает добавление дополнительного индекса, указывающего количество выполняемых функций. Перед построением «дерева функций» предлагается заполнить вспомогательную таблицу (табл. 1).

Таблица 1

Анализ функций продукции

Элемент объекта		Функция	
Обозначение	Наименование	Обозначение	Описание
$E_0$	главный элемент	$\Phi_0$	Описание функций элементов с учетом взаимосвязи с другими элементами (E) и элементами окружающей среды (V)*
$E_1$	элемент 1	$\Phi_{11}$	
$E_2$	элемент 2	$\Phi_{12}$	
$\vdots$	$\vdots$	$\Phi_2$	
$\vdots$	элемент n	$\vdots$	
$E_n$		$\Phi_n$	

Примечание: \* при описании функциональных элементов целесообразно в скобках дублировать обозначение элементов объектов и окружающей среды, которые участвуют в описании функции.

В общем виде «дерево функций» (рис. 3) представляет собой ориентированный граф, где вершинами являются названия элементов окружающей среды (обозначенные латинскими буквами «V») и исследуемой продукции (обозначенные латинскими буквами «E»), а ребрами – их функции (обозначенные русскими буквами «Ф»). Если ребро выходит из одного элемента и заходит в другой элемент, то оно является простым, если выходит из одного и заходит в несколько –

сложным. В большинстве случаев элементы продукции выполняют несколько функций, поэтому зачастую встречаются при построении «дерева функций» сложные ребра, что требует усилий по эффективному расположению элементов друг относительно друга в пространстве для удобного чтения.

Пример построения «дерева функций» приведен на рис. 3.

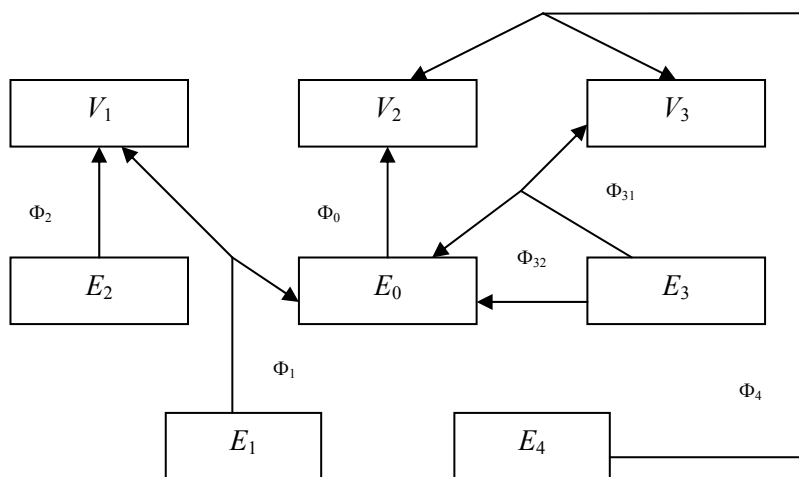


Рис. 3. «Дерево функций» объекта

После построения «дерева свойств» и «дерева функций» необходимо приступить к выбору предпочтительных вариантов конструкций проектируемой продукции, зависящему от поставленных целей и задач повышения качества про-

дукции с учетом требований потребителей, от применяемых технологий на производстве, от сложности самой конструкции, от результатов прогнозирования и т. д. «Голос потребителя» будет определять совокупность элементов продук-

ции как системы, исключая или добавляя отдельные элементы, а «дерево свойств» и «дерево функций» – выбор основных принципов работы проектируемого объекта, его компоновку, исполнение как в целом, так и его отдельных узлов.

Следует отметить, что важным аспектом при выборе предпочтительных вариантов конструкций будущей продукции является всестороннее применение методов и инструментов прогнозирования. При этом качество выбора будет зависеть от качества прогноза, что требует применения методов экспертной оценки, позволяющих исключить субъективное мнение одного проектировщика, а значит, более эффективно выбрать необходимые параметры конструкции объекта, обеспечивая тем самым необходимую ценность проектируемой продукции.

Этапы достижения цели	Варианты решений							
	1	2	3	4	5	...	N-1	N
1	P <sub>11</sub>	P <sub>12</sub>	P <sub>13</sub>	P <sub>14</sub>	P <sub>15</sub>	...	P <sub>1N-1</sub>	P <sub>1N</sub>
2	P <sub>21</sub>	P <sub>22</sub>	P <sub>23</sub>	P <sub>24</sub>	P <sub>25</sub>	...	P <sub>2N-1</sub>	P <sub>2N</sub>
...	...	...	...	...	...	...	...	...
N	P <sub>N1</sub>	P <sub>N2</sub>	P <sub>N3</sub>	P <sub>N4</sub>	P <sub>N5</sub>	...	P <sub>NN-1</sub>	P <sub>NN</sub>

Рис. 4. Морфологическая таблица достижения цели

В ходе выбора предпочтительных вариантов конструкции для будущего товара происходит, таким образом, перевод абстрактных требований потребителей в технические характеристики продукции, которые отражаются единичными показателями качества. Следовательно, выбор предпочтительных вариантов направлен на выявление тех элементов продукции, которые в процессе их доработки и уточнения будут обладать такими потребительскими свойствами, что образуют ценность в их глазах.

Таким образом, при построении «дерева свойств» формируется набор конструктивных исполнений элементов продукции, учитывающих возможность их влияния на требования потребителей в ходе их усовершенствования. «Дерево функций» позволяет обеспечить системный подход в совершенствовании качества проектируемой продукции за счет учета взаимного влияния функций элементов друг на друга. При этом достигается устранение принципа «слабого звена», когда совершенствование отдельного элемента не приводит к синергетическому эффекту.

Конечный этап реализации рассматриваемого механизма формирования факторов повышения качества продукции связан анализом полученных результатов. Выполнение этапа предполагает сопоставительный анализ полученных параметров проектируемой продукции с параметрами продукции конкурентов и с параметрами потребности, определенными потребителями. Здесь возможны два варианта. В первом случае

В данном случае предлагается использование двух методов [4, 13]:

- попарного сравнения;
- метода расстановки приоритетов.

В некоторых случаях вполне обоснованным является применение морфологических таблиц, позволяющих выбрать оптимальные варианты исполнения отдельных элементов и конструкции в целом на основе эффективности, производительности, необходимых затрат и других параметров. Основная идея морфологической таблицы заключается в том, что систематически находят все мыслимые варианты решения проблемы или реализации системы путем комбинирования выделенных элементов или их признаков, после чего определяется оптимальный путь достижения цели (рис. 4).

происходит запуск в производство разработанной продукции с последующим выходом на рынок. В этих условиях потребитель действительно получает совершенно новую продукцию более высокого качества. Во втором случае происходит корреляция некоторых параметров уже существующей продукции с последующим поддержанием ее качества. Приведенные мероприятия позволяют существенно повысить конкурентоспособность продукции и, следовательно, обеспечить дальнейшее повышение конкурентоспособности предприятия.

Применение сопоставительного анализа требует всестороннего использования различных инструментов, позволяющих постоянно совершенствовать качество продукции, а выбор того или иного инструмента зависит от сложности и результативности поставленных целей и задач. В данном случае могут быть использованы такие инструменты, как функция развертывания качества (QFD) [2, 3, 14], метод анализа причин и последствий отказов (FMEA), различные инструменты управления качеством продукции [7, 10, 11], методы системного анализа, бенчмаркинг [6, 15] и т. д.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что внедрение механизма по формированию качества продукции предоставляет организации следующие возможности:

- обеспечивать процесс постоянного улучшения качества выпускаемой продукции, являюще-

гося одним из основных факторов ее конкурентоспособности;

- многократно увеличить надежность выпускаемой продукции;
- внедрять элементы самооценки в деятельность организации;
- значительно увеличить степень удовлетворенности потребителей;
- обеспечить процесс постоянного уменьшения издержек производства;
- значительно сократить сроки и затраты на разработку нового продукта;
- значительно повысить производительность труда;
- обеспечить гибкость реагирования на изменения спроса и предложения на рынке;
- постоянно анализировать деятельность конкурентов.

Таким образом, разработанный механизм формирования факторов повышения качества продукции с применением методов прогнозирования обладает объективными преимуществами, одна-

ко его внедрение требует определенных усилий со стороны руководства организации, и обязательно будут появляться трудности, которые укажут не те аспекты в деятельности организации, на которые необходимо обратить особое внимание. Действительно, применяемые в настоящее время технологии не позволяют дальше эффективно развиваться и требуют их кардинального пересмотра с точки зрения всесторонней ориентации на потребителей.

В связи с тем, что основные проблемы российской экономики лежат на поверхности и не требуют тщательного анализа, в настоящее время для организаций сформировались благоприятные условия для дальнейшего роста с применением инструментов качества. Это требует от руководителей предприятий только осознания наличия проблем, а необходимые механизмы, алгоритмы, концепции развития постоянно разрабатываются и совершенствуются, и они, зачастую, не требуют больших финансовых вливаний.

#### *Список литературы*

1. Архипова Н. И., Кульба В. В., Косяченко С. А., Чанхиева Ф. Ю. Исследование систем управления : учеб. пособие для вузов. – М. : ПРИОР, 2002. – 384 с.
2. Глудкин О. П., Горбунов Н. М., Гуров А. И., Зорин Ю. В. Всеобщее управление качеством : учебник для вузов / под ред. О. П. Глудкина. – М. : Горячая линия – Телеком, 2001. – 600 с.
3. Исикава К. Японские методы управления качеством : сокр. пер. с англ. – М. : Экономика, 1988. – 215 с.
4. Кершенбаум В. Я., Хвастунов Р. М. Методы квалиметрии в машиностроении / Управление качеством, стандартизация и сертификация : учеб. пособие. – М., 1999. – 211 с.
5. Малин А. С., Мухин В. И. Исследование систем управления : учебник для вузов. – М. : ГУ ВШЭ, 2002. – 400 с.
6. Михайлова Е. А. Основы бенчмаркинга. – М. : Юристъ, 2002. – 110 с.
7. Морита А. Сделано в Японии : пер. с англ.; при участии Э. Рейнголда и М. Симомуры ; общ. ред. и вступ. ст. А. Ю. Юданова. – М. : Прогресс, 1993. – 413 с.
8. Семенов В. Л. Теоретические аспекты конкурентоспособности как экономической категории // Вестник Ижевского гос. техн. ун-та. – 2011. – № 3 (51). – С. 83-85.
9. Семенов В. Л. Формирование факторов повышения качества продукции с применением методов прогнозирования // Вестник Чувашского гос. ун-та. – 2012. – № 2. – С. 477-481.
10. Семенов В. Л., Александрова Е. А. Оценка конкурентоспособности промышленной продукции (на примере ОАО «Чебоксарский агрегатный завод») // Экономика и эффективность организации производства : сб. науч. трудов по итогам междунар. науч.-техн. конф. – Брянск : БГИТА, 2011. – Вып. 15. – С. 131-135.
11. Сиро С. Практическое руководство по управлению качеством. – М. : Машиностроение, 1980. – 214 с.
12. Системный анализ в управлении : учеб. пособие / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин ; под ред. А. А. Емельянова. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
13. Субетто А. И. Введение в квалиметрию высшей школы. Концепция квалиметрии. Система категорий и понятий : учеб. пособие. – Кн. 2. – М., 1991. – 120 с.
14. Хаизер Д. Р., Клозинг Д. Дом качества // Курс на качество. – 1992. – № 1. – С. 85-102.
15. Шмидт К. Бенчмаркинг – инструмент определения собственного уровня развития и основа успешного внедрения системы всеобщего управления качеством // Изб. тр. 40-го конгресса Европейской организации по качеству (Берлин, сентябрь 1996 г.) : пер. с англ. ; под ред. и с предисл. Ю. П. Адлера. – М. : ГП – Редакция журнала «Стандарты и качество», 1997. – С. 158-168.



**V. L. Semenov\***

*\*Semenov Vladislav, PhD in Economics, Associate Professor  
of Chuvash State University of I. N. Ulyanov, Cheboksary  
wlad21@mail.ru*

**MECHANISM OF FORMING FACTORS OF IMPROVING THE PRODUCT QUALITY  
BY USING FORECASTING METHODS AS A TOOL  
FOR IMPROVING COMPETITIVENESS OF THE REGION**

*Key words: quality, forecasting, production, system approach, «customer voice», «tree of properties», «tree of functions», region.*

*The author has developed the mechanism of forming factors of improving the product quality by using forecasting methods as the implementation of a quality management principle known as «customer focus». The article features the implementation methods of individual items of the proposed mechanism, in particular, «tree of properties», «tree of functions» and «customer voice». Implementation of this mechanism in organizations results in the improvement of competitiveness of the region.*

---

© Семенов В. Л., 2012

УДК 657

**И. А. Соколова\***

*\*Соколова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент*

*Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

*sokolovairina.tlt@mail.ru*

## МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

*Ключевые слова: банкротство, несостоятельность, диагностика банкротства, процедуры банкротства, неплатежеспособность.*

*Представлена проблема диагностики риска банкротства (несостоятельности) отечественных предприятий. Рассматриваются действующие методики и модели диагностики банкротства.*

За последнее десятилетие в России достигнуты определенные успехи в области формирования и становления института банкротства: разработано и совершенствуется законодательство о банкротстве, появился опыт проведения арбитражных процедур, создана база для подготовки арбитражных управляющих и пр.

В современных экономических условиях достаточно актуальной является проблема выбора и применения адекватных методов диагностики вероятности банкротства предприятия и предупреждения неплатежеспособности со времени появления признаков банкротства до момента подачи заявления кредиторами о признании должника несостоятельным (банкротом). Однако методик, позволяющих достаточно точно и достоверно прогнозировать риск вероятности банкротства, на сегодняшний момент практически не существует.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ под несостоятельностью (банкротством) предприятия следует понимать признанную арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1].

Термин «банкрот» (от итал. *banco* – скамья, контора, банк и *rotto* – сломать, закрывать заведение) появился в средние века в Италии и означает дословно «сломать скамью, на которой сидел торговец, осуществляющий торговую или финансовую деятельность». Отказ должника платить по своим долговым обязательствам приводил к тому, что скамью торговца ломали, и данный факт служил сигналом о прекращении его деятельности и предупреждением для остальных.

Впервые правовое закрепление института банкротства получило в римском праве. В древние времена гражданин Римской империи отвечал по своим обязательствам всем своим имуществом, собственной свободой и свободой членов своей семьи. Экзекуция и полное подчинение кредиторам – это были самые распространенные способы, с помощью которых кредиторы добивались возврата долгов. В римском праве изначально стали

применять заключение мировых соглашений между кредитором и должником. В практике использовались отсрочки выполнения обязательств, которые оформлялись в виде договора, составляющего часть мирового соглашения.

В России процесс банкротства существовал с давних времен. Первым законом, регулирующим отношения несостоятельности в России, называют Соборное Уложение (1649 г.). Выделяют три основных направления развития института банкротства в отечественной практике: использование иностранных законов применительно к российским условиям; формирование национального института банкротства; создание отечественного конкурсного права.

В соответствии с действующим Законом о банкротстве [10], в случае если у предприятия отсутствуют признаки банкротства, арбитражный суд имеет право отказать в удовлетворении поданного заявления о возможном банкротстве должника. При этом следует помнить, что наличие у предприятия-должника определенных признаков (отсутствие у должника средств на определенный момент времени для погашения денежных обязательств и уплаты обязательных платежей) не всегда означает обязательную ликвидацию должника. Последнее слово при определении той или иной процедуры банкротства, применяемой к должнику, всегда остается за арбитражным судом.

Процедуры, применяемые в отношении должника, представляют собой предусмотренную законодательством совокупность юридических и фактических действий, направленных на восстановление платежеспособности должника или его ликвидацию.

В соответствии со ст. 27 Федерального закона «О банкротстве» № 127-ФЗ при рассмотрении дела о банкротстве должника – юридического лица применяются следующие процедуры банкротства:

- наблюдение;
- финансовое оздоровление;
- внешнее управление;
- конкурсное производство;
- мировое соглашение [1].

Основным критерием для определения процедуры банкротства, которая должна применяться к должнику при рассмотрении арбитражным судом дела о банкротстве, является в отечественной практике критерий неплатежеспособности.

В мировой практике существуют два противоположных подхода к критерию несостоятельности, которые определяют признание на законодательном уровне критерия неплатежеспособности или критерия неоплатности. Причем для каждого из этих критериев могут быть выделены определенные признаки.

Неплатежеспособность предприятия можно определить как существующий факт неоплаты должником своих долговых обязательств и невыполнение требований кредиторов. С экономической точки зрения неплатежеспособность – это не что иное, как недостаточное количество имеющихся денежных средств при превышении величины заемного капитала предприятия по отношению к собственному капиталу. То есть при применении критерия неплатежеспособности допускается признание должника банкротом на основании факта неуплаты долговых обязательств, не учитывая наличия или отсутствия количества имущества предприятия и его стоимости.

Критерий неоплатности – это ситуация, при наличии которой стоимость имущества должника составляет меньшую стоимость по сравнению с его долговыми обязательствами, то есть в такой ситуации всех имеющихся средств должника и его имущества недостаточно для удовлетворения требований кредиторов. Критерий неоплатности исходит из того, что именно в такой ситуации должник может быть признан несостоятельным (банкротом).

Угроза банкротства предприятия является одной из основных с точки зрения возможности его дальнейшего функционирования. Признаком несостоятельности юридических лиц является в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» неисполнение требований кредиторов по денежным обязательствам и (или) неисполнение обязанности по уплате обязательных платежей в течение 3 месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены [1].

Вероятность банкротства предприятия является оценочной характеристикой текущего положения и состояния предприятия. Чем раньше будут обнаружены признаки банкротства предприятия и, соответственно, чем раньше будут определены и предприняты меры по выходу из сложившейся кризисной ситуации, тем больше вероятность положительного исхода и своевременного выхода из нежелательной ситуации.

Банкротство предприятия является результатом совместного воздействия внешних и внутренних факторов, которые в современных условиях отличаются динамичностью. В связи с этим прогнозная способность самых точных моделей

будет различной в зависимости от применяемых показателей и количества статистической информации, коэффициентов и пороговых значений, анализируемого периода и отраслевой принадлежности предприятия.

В международной и российской науке и практике применяются различные прогнозные методики, которые подразделяются на две основные группы: количественные и качественные, что носит достаточно обобщенный характер. Классификация моделей диагностики вероятности банкротства предполагает их деление в соответствии с определенными признаками, представленными в табл. 1 [5], одна и та же модель может быть отнесена к нескольким видам в зависимости от того или иного признака.

Разработка моделей прогнозирования вероятности банкротства состоит из следующих этапов:

- первый этап – подготовка информационного обеспечения, включает подбор данных об аналогичных предприятиях (как обанкротившихся, так и успешно продолжающих деятельность) и формирование системы показателей для определения типа финансового состояния;

- второй этап – формирование модели, на которой должны быть рассчитаны показатели и их темпы роста по каждому предприятию, а также другие показатели;

- третий этап предполагает оценку качества модели с помощью проведения сравнительного анализа существующих моделей.

В зарубежной и российской экономической литературе рассматриваются различные методики диагностики вероятности наступления банкротства: модели Э. Альтмана, У. Бивера, Спрингейта, Фулмера, Ж. Лего, Коннана-Гольдера, Таффлера и Тишоу, метод аналогий, показатель Аргенти, методики О. П. Зайцевой, Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадькова, М. А. Федотовой, ученых Казанского государственного технологического университета, интегральная оценка финансовой устойчивости на основе скорингового анализа, система показателей и их рейтинговая оценка Г. В. Савицкой. Рассмотрим некоторые из перечисленных методик.

Пятифакторная модель Альтмана, разработанная экономистом Э. Альтманом в 1968 г. и применяемая в России с 1992 г. Суть методики заключается в делении предприятий на потенциальных банкротов и не банкротов. При этом используют уравнение, результаты которого дают возможность сформировать прогноз банкротства на 2-3 года вперед.

Пятифакторная модель прогнозирования выглядит следующим образом:

$$Z(5) = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 0,999 X_5, \quad (1)$$

где  $X_1$  – чистый капитал, т. е. отношение собственных оборотных средств к сумме активов;

X2 – рентабельность активов, т. е. отношение нераспределенной прибыли к сумме активов;

X3 – отношение прибыли до уплаты налогов и процентов к сумме активов;

X4 – коэффициент покрытия по рыночной стоимости собственного капитала, т. е. отношение рыночной стоимости акционерного капитала

(суммарная рыночная стоимость акций предприятия) к заемным обязательствам;

X5 – отдача всех активов, т. е. отношение выручки к сумме активов.

Оценка вероятности банкротства по модели Альтмана может быть проведена следующим образом (табл. 2).

Таблица 1

**Классификация моделей диагностики вероятности банкротства**

Признаки	Модели диагностики вероятности банкротства
1. В зависимости от территориального происхождения	- модели, разработанные отечественными экономистами; - модели, разработанные в зарубежных странах
2. В зависимости от горизонта прогнозирования	- краткосрочные (до 1 года); - долгосрочные (от 1 года и более)
3. В зависимости от масштабов деятельности предприятия	- для предприятий малого и среднего бизнеса; - для предприятий крупного бизнеса; - модели для предприятий любого типа
4. В зависимости от отраслевой принадлежности предприятия	- универсальные модели (для любых отраслей); - модели, разработанные с учетом отраслевой специфики
5. В зависимости от степени формализации	- количественные; - качественные; - смешанные (комбинированные)
6. В зависимости от применяемых способов обработки данных	- модели, требующие специального программного обеспечения; - модели, не требующие программного обеспечения
7. По характеру получаемой аналитической информации	- предсказательные; - описательные
8. По статусу	- авторские; - официальные
9. По степени участия судебных органов	- методы досудебной диагностики; - методы судебной диагностики
10. По характеру зависимости результативного и факторных признаков	- детерминированные; - стохастические
11. По составу критериев	- однокритериальные; - многокритериальные

Таблица 2

**Уровень угрозы банкротства в модели Альтмана**

Значение интегрального показателя Z	Вероятность банкротства
Менее 1,81	Вероятность банкротства предприятия велика, предприятие является несостоятельным
1,81 < Z < 2,675	Вероятность банкротства высокая (зона неопределенности), предприятие находится на грани несостоятельности и может как обанкротиться, так и продолжать функционировать
2,675 < Z < 2,99	Банкротство предприятия возможно, но при наступлении определенных обстоятельств (зона неопределенности)
Более 2,99	Ничтожная, низкая вероятность банкротства, предприятие является финансово устойчивым и кредитоспособным

Данная формула, по мнению Альтмана, применима для акционерных обществ открытого типа. Для акционерных обществ закрытого типа и предприятий, акции которых не котируются на рынке, рекомендуется несколько иная модель:

$$Z = 0,717X1 + 0,847X2 + 3,1 X3 + 0,42X4 + 0,995X5, \quad (2)$$

где в числителе показателя X4 вместо рыночной стоимости акций берется их балансовая стоимость по отношению к краткосрочным обязательствам.

Если полученное значение модифицированного Z-счета составит менее 1,23, можно говорить о несостоятельности (банкротстве) предприятия. При значении Z, равном 1,23-2,89, пред-

приятие находится в зоне неопределенности. Если значение Z-счета больше или равно 2,9, то предприятие работает стабильно и банкротство маловероятно.

Г. В. Савицкая предлагает систему показателей и их рейтинговую оценку, выраженную в баллах, для прогнозирования финансового состояния предприятия (табл. 3).

Основываясь на данной методике, предприятие можно отнести к одному из классов:

– первый класс – предприятие с прочным запасом финансовой устойчивости, что дает уверенность в уплате долговых обязательств;

– второй класс – предприятия с определенной степенью риска относительно величины за-

долженности, но тем не менее не относящиеся к группе с высокой степенью риска банкротства;

– третий класс – предприятия, относящиеся к группе с более высокой степенью риска банкротства, полный возврат средств вызывает сомнения;

– четвертый класс – предприятия, которые относятся к группе с высоким риском банкротства и несмотря на предпринятые меры по финан-

совому оздоровлению, кредиторы могут потерять свои средства;

– пятый класс – предприятия с высоким уровнем риска банкротства, то есть несостоятельные.

Может быть также выделен 6-й класс, к которому относятся предприятия-банкроты [4, с. 295].

Таблица 3

*Группировка показателей по критериям оценки финансового состояния*

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	1 класс	2 класс	3 класс	4 класс	5 класс
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,25 и выше -20	0,2 -0,16	0,15-12	0,1 – 8	0,05 – 4,0
Коэффициент быстрой ликвидности	1,0 и выше 18	0,9 -15	0,8 -12	0,7 -9	0,6 – 6,0
Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше - 16,5	1,98+1,7- 15+12	1,69+1,4-10,5+7,5	1,39+1,1-6+3	1,0-1,5
Коэффициент автономии	0,6 и выше -17	0,59+0,54-15+12	0,53+0,43 -11,4+7,4	0,42+0,41 -6,6+1,8	0,4 -1,0
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,5 и выше - 15	0,4 – 12	0,3 – 9,0	0,2 -6,0	0,1 – 3,0
Коэффициент обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом	1,0 и выше - 15	0,9-12,0	0,8-9,0	0,79-6,0	0,6 -3,0
Минимальные значенные границы	100,0 баллов	85,0-64,0 баллов	63,9-56,9 баллов	41,6-28,3 баллов	18,0

После проведения анализа финансового состояния предприятия, отнесения предприятия к определенному классу по уровню платежеспособности формулируются выводы, осуществляется общая оценка финансового состояния предприятия и динамика за анализируемый период. Уточняется тип финансового состояния, изменение структуры активов и пассивов предприятия, зависимость от заемного капитала, финансовые результаты деятельности, рентабельность и инвестиционная активность. После этого должны быть сформулированы рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия, разработаны меры по финансовому оздоровлению, корректировке финансовой стратегии.

Следует помнить, что признание организации неплатежеспособной и имеющей неудовлетворительную структуру баланса не означает признание ее банкротом и не меняет юридического статуса организации. Расчет и оценка прогнозирования банкротства носят характер профилактических мер, не закреплены на законодательном уровне и позволяют собственникам имущества выявить факт неустойчивости финансового состояния предприятия. Опыт реализации рассматриваемого подхода на предприятиях, находящихся на стадии банкротства, дает заметные преимущества и возможность своевременно принять эффективные меры и, возможно, избежать банкротства.

Рассмотрим содержание одной из наиболее известных качественных моделей комплексной оценки деятельности предприятия, характеризующей кризис управления – показатель Аргенти (А-счет).

При использовании данного подхода необходимо учитывать предположения, что:

– на предприятии идет процесс, ведущий к банкротству;

– для завершения данного процесса требуется несколько лет;

– данный процесс подразделяется на три стадии: недостатки (предприятия в ситуации, грозящей банкротством, имеют определенные недостатки, предсказывающие банкротство); ошибки (в связи с имеющимися недостатками предприятие может совершать ошибки, ведущие к банкротству); симптомы (имеющиеся ошибки начинают проявляться в виде признаков приближающейся неплатежеспособности, это особенно заметно в последние два или три года процесса, ведущего к банкротству).

При расчете А-счета относительно исследуемого предприятия необходимо ставить или количество баллов согласно методике Аргенти, или ноль (промежуточные значения не допускаются). Каждому фактору присваивают определенное количество баллов и рассчитывают агрегированный показатель – А-счет (табл. 4). При применении данного метода расчет А-счета

позволяет получить следующие данные: в случае большого количества полученных баллов больше вероятность наступления банкротства.

Следует отметить недостаток методики Аргенти – использование субъективных оценок при определении количества баллов. Кроме того, сложно оценить ситуацию на предприятии, не имея

всех данных для расчета влияния факторов, используемых для расчета А-счета, поскольку необходима внутренняя информация. Метод рассчитан для оценки вероятности банкротства крупных предприятий и не учитывает особенности деятельности предприятий малого и среднего бизнеса.

Таблица 4

**Метод А-счета для предсказания банкротства**

Недостатки	Ваш балл	Балл согласно Аргенти
Директор-автократ		8
Председатель совета директоров является также директором		4
Пассивность совета директоров		2
Наличие внутренних противоречий в совете директоров		2
Слабый финансовый директор		2
Недостаток профессиональных менеджеров среднего и нижнего звена		1
Недостатки в системе учета. Отсутствие бюджетного контроля		3
Отсутствие прогноза денежных потоков		3
Отсутствие системы управленческого учета затрат		3
Несвоевременная реакция на изменения (появление новых продуктов, технологий, рынков, методов организации труда и т. д.)		15
Максимально возможная сумма баллов		43
«Проходной» балл		10
Если сумма больше 10, недостатки в управлении могут привести к серьезным ошибкам		
Ошибки		
Высокая доля заемного капитала		15
Недостаток оборотных средств в связи с быстрым ростом бизнеса		15
Наличие крупного проекта		15
Максимально возможная сумма баллов		45
«Проходной балл»		15
Если сумма баллов на этой стадии больше или равна 25, компания подвергается определенному риску		
Симптомы		
Ухудшение финансовых показателей		4
Использование «творческого бухгалтерского учета»		4
Нефинансовые признаки неблагополучия		4
Окончательные симптомы кризиса (судебные иски, отставки)		3
Максимально возможная сумма баллов		12
Максимально возможный А-счет		100
«Проходной балл»		25
Большинство успешных компаний		5-18
Компании, испытывающие серьезные затруднения		35-70
Если сумма баллов более 25, компания может обанкротиться в течение ближайших пяти лет. Чем больше А-счет, тем скорее это может произойти		

Одним из качественных подходов являются рекомендации Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания). В несколько модифицированном виде метод предлагает к использованию В. В. Ковалев. Данная методика содержит перечень критических показателей для оценки возможного банкротства предприятий и представляет собой двухуровневую систему показателей.

Первая группа включает в себя показатели, значения или отрицательная динамика которых свидетельствуют о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в ближайшее время:

- значительные потери основной деятельности, которые проявляются в сокращении объема производства, продаж и убыточности деятельности предприятия;
- увеличение сумм просроченной кредиторской и дебиторской задолженности;
- использование в большом количестве краткосрочных займов и кредитов в качестве источников финансирования долгосрочных вложений;
- низкие значения коэффициентов ликвидности и их отрицательная динамика;
- увеличение до опасных пределов доли заемного капитала в общей сумме капитала;
- недостаточное количество собственных оборотных средств;

- увеличение продолжительности оборота капитала;
- значительное повышение доли заемного капитала в общей сумме источников средств;
- наличие сверхнормативных запасов сырья и готовой продукции;
- регулярное использование новых источников финансирования на невыгодных условиях предоставления;
- использование в производственном процессе морально устаревших основных средств;
- потенциальные потери долгосрочных контрактов;
- неблагоприятные тенденции при формировании портфеля заказов;
- снижение производственного потенциала и т. д.

Вторая группа включает в себя показатели, неблагоприятные значения которых не позволяют рассматривать текущее финансовое состояние предприятия как критическое. Но одновременно показатели свидетельствуют о возможности резкого ухудшения финансового состояния в будущем при определенных условиях или непринятии действенных мер. К таким показателям относятся:

- недостаточная диверсификация деятельности предприятия;
- потеря ключевых контрагентов;
- увольнение опытных управленцев;
- долгосрочные контракты на невыгодных условиях;
- отсутствие обновления техники и технологических процессов на предприятии;
- частые вынужденные производственные простои, неритмичная работа предприятия;
- недостаточность капитальных вложений и т. д.

Критические значения данных показателей должны быть детализированы по видам экономической деятельности на основе достаточного количества статистических отраслевых данных. К достоинствам данной методики можно отнести

системный, комплексный подход. Недостатками являются высокая степень сложности принятия решения в условиях многокритериальной задачи, информативный характер рассчитанных показателей, субъективность при принятии решения.

В странах с устоявшейся экономикой применяются методы, позволяющие выделить макроэкономические показатели, влияющие на уровень банкротства предприятий. К ним относятся такие показатели, как: Индекс Доу-Джонса; общий уровень безработицы; прибыль после вычета налогов; изменения в структуре инвестиций; удельный вес новых заказов на товары длительного использования (стоимостное выражение этих товаров) в валовом внутреннем продукте.

Недостатком рассмотренных выше методик диагностики банкротства является то, что основные из них, а именно зарубежные методики, в частности широко известная и применяемая модель Э. Альтмана, не учитывают в полной мере российскую специфику функционирования хозяйствующих субъектов относительно количественных значений параметров.

Методики отечественных авторов нельзя признать вполне адекватными российским условиям хозяйствования, поскольку алгоритмы построения этих моделей, предполагающие использование большого объема статистических данных, не вполне отработаны в связи с резкими и частыми изменениями законодательства, условий деятельности российских предприятий. То есть данные модели могут использоваться с осторожностью, представленные системы критериев диагностики банкротства являются несовершенными и требуют доработки. Нормативные значения принятых критериев не могут быть одинаковыми для предприятий различных отраслей экономики ввиду различной структуры капитала – их следует разработать для каждой отрасли отдельно. В связи с этим разработка и поиск новых, более совершенных моделей диагностики вероятности банкротства хозяйствующих субъектов остается актуальной задачей.

#### *Список литературы*

1. Российская Федерация. Законы. О несостоятельности (банкротстве) предприятий : федер. закон № 127-ФЗ : принят ГД ФС РФ 26 октября 2002 г. (в ред. от 28.07.2012 г.).
2. Постановление Правительства РФ «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа» : от 25.06.2003 г. № 367.
3. Казакова Н. А. Управленческий анализ и диагностика предпринимательской деятельности : учеб. пособие. – М : Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009. – 496 с.
4. Попова Л. В. Учет и анализ банкротств : учеб. пособие / Л. В. Попова, И. А. Маслова. – М. : Дело и Сервис, 2009. – 240 с.
5. Салахиева М. Ф. Разработка моделей диагностики и прогнозирования вероятности банкротства предприятия // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 3. – С. 178-186.

**I. A. Sokolova\***

*\*Sokolova Irina, PhD in Economics, Associate Professor  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
sokolovairina.tlt@mail.ru*

**METHODS OF DIAGNOSING THE PROBABILITY OF BUSINESS BANKRUPTCY**

*Key words: bankruptcy, failure, bankruptcy diagnostics, bankruptcy procedures, insolvency.*

*The article presents the problem of diagnosing the risk of bankruptcy (insolvency) of domestic enterprises.  
Current diagnostic methods and models of bankruptcy are considered in this work.*

---

© Соколова И. А., 2012



УДК 65

**Е. В. Фролов\****\*Фролов Евгений Вячеславович, аспирант**Самарский государственный экономический университет, г. Самара*

frolov987@mail.ru

## ИННОВАЦИОННАЯ БЛОЧНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

*Ключевые слова: машиностроительное предприятие, программа энергосбережения, энергетической эффективности методологии управления, блок-модель, энергетический баланс, удельный расход электроэнергии (мощности).*

*Рассмотрены особенности разработки и реализации программ энергосбережения и повышения энергоэффективности на промышленном предприятии. Для анализа и составления алгоритма энергоэффективного планирования почасового потребления электроэнергии (мощности) разработана инновационная блочная модель управления энергетической эффективностью. Определены основные показатели удельных энергозатрат и энергоэффективности, которые определяют рациональность организации энергопотребления на предприятии.*

В современных экономических условиях, а также в связи со вступлением России в ВТО инновационное развитие отечественной промышленности является первостепенной задачей. Конкурентоспособность производителей промышленной продукции во многом определяется используемыми инновациями, в том числе в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности. В рамках реализации стратегии предприятия в области энергосбережения явля-

ется рациональной разработка методики управления энергетической эффективностью производственных процессов на предприятиях машиностроения. По нашему мнению, для анализа и составления алгоритма энергоэффективного планирования почасового потребления электроэнергии (мощности) возможно использовать предлагаемую блочную модель управления энергетической эффективностью (рис. 1). Рассмотрим более подробно каждый из существующих блоков.



**Рис. 1.** Блочная структура управления энергетической эффективностью производственных процессов на машиностроительном предприятии

1. Блок технических факторов энергосбережения.

К техническим факторам энергосбережения относятся следующие:

1) применение технологий, обеспечивающих минимальные потери мощностей;

2) применение оборудования, требующего минимального расхода энергетических ресурсов;

3) улучшение качества применяемых ресурсов и создание энергоресурсов с заранее заданными свойствами;

4) совершенствование технической базы транспортирования энергоресурсов;

5) совершенствование технологических режимов переработки;

6) создание экспериментальной базы для моделирования расхода энергоресурсов.

Энергоэффективное совершенствование технологических процессов занимает очень важное место в программе энергосбережения машиностроительного предприятия. Зачастую потери электроэнергии, вызванные нерациональной технологией и организацией производства, могут превышать не только потери энергетических процессов, но даже полезный расход энергии. Так, например, применение на предприятиях машиностроительной отрасли вместо термообработки в печах сопротивления индукционного способа термообработки деталей и закалки их токами высокой частоты позволяет в 2-3 раза сократить расход электроэнергии.

Среди прогрессивных технологических режимов и методов работы оборудования, которые необходимо внедрять на машиностроительном предприятии, можно выделить следующие: введение оптимальных температурных режимов при электронагреве, термообработке металлов, повышение скорости резания на станочном оборудовании, сокращение числа припусков при прокате. Так, например, согласно исследованиям [1, 3, 4], применение скоростных плавок при оптимальном режиме в сочетании с организационными мероприятиями на 20-30% сокращает удельный расход электроэнергии, а увеличение скорости резания на станках с 50 до 200 м/мин снижает расход электроэнергии на 17%.

Нельзя забывать о том, что улучшение качественных характеристик используемого оборудования на предприятии может значительно сэкономить энергетические мощности. Например, потери теплоты через поверхность электротермических печей составляют около 48% от всей потребляемой электроэнергии, поэтому здесь резервы экономии чрезвычайно велики.

Поскольку наибольший эффект от применения электроэнергии достигается в том случае, когда она используется непосредственно на выполнение технологической операции, то внедрение прямого технологического использования электроэнергии приведет к минимизации использования энергоресурсов [1].

2. Блок организационных факторов энергосбережения.

К организационным факторам энергосбережения можно отнести следующие:

1) совершенствование организации учета получения и использования энергоресурсов;

2) сокращение цикла от получения до использования энергоресурсов;

3) повышение качества ремонта технологического оборудования;

4) совершенствование организации производства и труда с целью экономии энергоресурсов;

5) организация вторичного использования ресурсов;

6) разработка и внедрение организационно-технических мероприятий по экономии энергоресурсов.

Разработка детального плана действий так же необходима, как и формирование у руководителей правильных ожиданий в отношении размеров затрат и ожидаемого эффекта от программы энергосбережения.

Реализация планов и мероприятий по энергосбережению обычно происходит при соблюдении одного из правил:

1) разработку и реализацию мероприятий по энергосбережению в организации проводят специальный ответственный за это сотрудник или подразделение;

2) разработку и реализацию мероприятий по энергосбережению проводят из соображений стратегии или политики предприятия, в которой имеется подраздел о повышении энергоэффективности;

3) предприятие может практиковать штрафы за нерациональное использование энергоресурсов;

4) предприятие может практиковать премии по результатам достигнутой экономии.

На практике эти правила могут применяться и в комплексе.

Однако согласно опыту предприятий, которые успешно реализуют программу энергосбережения, для выполнения поставленных в этой области задач обычно недостаточно иметь ответственного за энергосбережение сотрудника или даже департамент. Наибольший успех достигается, когда в процесс планирования и постановки задач по программе энергосбережения и ее инвестиционного обеспечения вовлечено высшее руководство организации. Еще большая эффективность будет достигнута, если предприятие будет иметь поэтапную программу в области энергосбережения, каждый пункт которой должен быть выполнен специально назначенными для этого ответственными лицами в основных подразделениях предприятия.

Согласно практике около 50% предприятий, реализующих программу энергосбережения, работают над проектом модернизации технологического оборудования. С другой стороны, доля работающих над проектом модернизации оборудования среди предприятий, не имеющих комплексной программы, составляет около 20%.

Из всего вышесказанного следует, что наличие программы обеспечивает предприятию возможность запускать и реализовывать большее число проектов, которые при этом отличаются большей сложностью.

Следует также отметить, что средний размер энергосберегающих проектов у таких предприятий, на которых реализуется комплексный план энергосбережения, значительно превышает размер проектов тех предприятий, у которых комплексная программа отсутствует.

3. Блок социально-экономических факторов энергосбережения.

Можно выделить следующие основные социально-экономические факторы энергосбережения:

1) анализ действия закона масштаба, закона экономии времени в сложившихся условиях;

2) применение к управлению энергоресурсами научных подходов менеджмента;

3) применение методов функционально-стоимостного анализа, прогнозирования, экономико-математического моделирования;

4) улучшение условий труда и отдыха работников;

5) применение мер стимулирования и ответственности за экономию энергоресурсов;

6) осуществление социально-психологических мероприятий по экономии энергоресурсов.

Очевидно, что улучшение показателей эффективности деятельности организации может быть достигнуто в результате разработки и реализации организационно-технических мероприятий, комплексно задействовавших факторы энергосбережения.

Увеличение масштаба производства по товарам в целом можно достичь за счет расширения рынка сбыта и межвидовой унификации товаров, а также за счет внутривидовой унификации. Если на предприятии происходит увеличение масштаба производства, то появляется возможность применять ресурсосберегающие, и в том числе энергосберегающие, экономичные технологии, сокращать потери материальных ресурсов с 50% (в единичном и мелкосерийном производстве) до 5% (в массовом производстве).

4. Блок анализа.

Анализ использования энергоресурсов предприятия производится на основании топливно-энергетического баланса, определяющего потребность предприятия в энергоресурсах и источники покрытия этой потребности. С помощью энергетических балансов устанавливаются необходимые размеры производства, получения и потребления различных видов энергоресурсов.

Энергобалансы бывают плановыми и отчетными. Плановые энергобалансы обосновывают потребности предприятия в энергии и топливе, они нужны для определения наиболее рациональных и экономичных источников покрытия энергетических потребностей предприятия. Первое составляет расходную часть энергобаланса, а второе – его приходную часть. Плановые энергобалансы основываются на удельных расходах энергии и топлива и плановых заданиях по вы-

пуску продукции основного и вспомогательного производства.

Назначение отчетных энергобалансов – контроль энергопотребления, анализ использования энергии и топлива для оценки работы энергоцехов.

На машиностроительных предприятиях рекомендуется составление энергобалансов рабочей формы и синтезированной формы.

В рабочей форме энергобаланса происходит группировка по участкам производства и по направлению использования энергии. Здесь не используется разделение элементов расхода на полезную составляющую и потери, за исключением общезаводских потерь, которые выделяются отдельной статьей. Рабочая форма балансов представляет собой развернутый план и отчет по энергоснабжению предприятия.

Синтезированная форма балансов предназначена для анализа и оценки уровня энергоиспользования. Здесь весь энергорасход предприятия разделяется на полезную составляющую и потери, после чего полезная составляющая разделяется на элементы по направлениям использования энергоресурсов, а потери – по их месту и виду.

Поскольку энергия одного вида может использоваться на предприятии в энергоносителях различных видов и параметров, составлению рабочей формы балансов предшествует составление оборотных балансов, где должен найти отражение весь внутренний оборот энергии. Оборотные балансы относят только к теплу и топливу. Фактические энергобалансы в рабочих формах основываются на данных учета. При отсутствии учета на отдельных участках расход энергии определяется по энергетическим характеристикам участков и цехов, полученным путем измерений или расчетов и представляющим собой зависимость между расходом энергии и выпуском продукции. Если же отсутствуют характеристики, расход энергии определяется как произведение фактического выпуска продукции на удельные нормы расхода энергии. Этот способ является менее точным, поскольку не учитывает отдельных норм расхода энергии в связи с изменением выпуска продукции. При отсутствии раздельного учета на практике применяется определение энергии с помощью коэффициентов, учитывающих удельный вес отдельных цехов и участков в общем расходе по предприятию. Такой способ расчета является неверным, поскольку загрузка энергоприемников, а следовательно, и потребление энергии сильно колеблется на протяжении года. Потери энергии и ее расход на нужды небольших потребителей необходимо определять расчетным путем.

Цель формирования энергетических затрат является основой планирования потребления электроэнергии и мощности. На основании этого проводятся мониторинг и анализ исполнения плано-

вого трафика потребления, после чего формируется алгоритм рационального управления энергетической эффективностью.

Для разработки алгоритма рационального управления энергетической эффективностью производственных процессов применяется блок анализа. В этом блоке проводится оценка удельных показателей потребления электроэнергии (мощности) и показателей энергетической эффективности.

В натуральных величинах (кВт·ч/ед.прод. и кВт/ед.прод.) оцениваются нормативные удельные показатели электроэнергии  $P_{норм.}^{э.э.}$  и мощности  $P_{норм.}^M$ , фактические показатели электроэнергии  $P_{факт.}^{э.э.}$  и мощности  $P_{факт.}^M$ . Также с учетом специфики ценообразования на оптовом рынке электроэнергии и мощности производится оценка нормативных удельных показателей электроэнергии  $T_{норм.}^{э.э.}$  и мощности  $T_{норм.}^M$ , фактических показателей электроэнергии  $T_{факт.}^{э.э.}$  и мощности  $T_{факт.}^M$ . Здесь цена является функцией времени.

$$\text{Для электроэнергии: } C_t^{э.э.} = C_t^{э.э.}(t). \quad (1)$$

$$\text{Для мощности: } C_t^M = C_t^M(t). \quad (2)$$

Оценка показателей энергетической эффективности производится в отношении натуральных показателей удельных энергозатрат:

$$\text{– для электроэнергии: } \psi_{э./э.}^{текущ.} = \frac{P_{норм.}^{э.э.}}{P_{факт.}^{э.э.}}. \quad (3)$$

$$\text{– для мощности: } \psi_M^{текущ.} = \frac{P_{норм.}^M}{P_{факт.}^M}. \quad (4)$$

В отношении стоимостных показателей энергозатрат оценка производится по формулам:

$$\text{– для электроэнергии: } \chi_{э./э.}^{текущ.} = \frac{T_{норм.}^{э.э.}}{T_{факт.}^{э.э.}}. \quad (5)$$

$$\text{– для мощности: } \chi_M^{текущ.} = \frac{T_{норм.}^M}{T_{факт.}^M}. \quad (6)$$

Оценку будем производить, классифицируя удельные показатели энергозатрат как нормативные, фактические и оптимальные и, соответственно, показатели энергетической эффективности – как текущие, операционные и перспективные.

Анализ энергетической эффективности проведем, оценив удельные энергозатраты, показатели энергетической эффективности и энергетические риски. Энергетические риски машиностроительного предприятия можно классифицировать как риски надежности электроснабжения и экономические риски.

К рискам надежности электроснабжения относятся: риск аварийного останова оборудования; риск отключения от энергоснабжения; риск внешнего ограничения энергоснабжения.

Экономические риски можно представить следующими группами:

- риск отклонения фактического потребления электроэнергии (мощности) от планового почасового потребления, поданного на торги на РСВ (рынок на сутки вперед) на оптовый рынок электроэнергии и мощности;

- риск отклонения фактических цен на электроэнергию (мощность) в оптовом рынке электроэнергии и мощности от прогнозных цен и их значений, положенных в основу нормирования удельных показателей;

- риск отклонения потребления или цен в пределах одних суток (X), нескольких суток (X+) или периода Z;

- риск совместного наступления отклонений в потреблении и ценах в пределах одних суток (X), нескольких суток (X+) или периода Z.

#### 5. Блок управляющих воздействий.

Контур планирования и управления производственного процесса машиностроительного предприятия формируется на основании следующих показателей:

- показатель качества прогнозирования потребления электроэнергии:  $\mu^{э/э}$ ;

- показатель качества прогнозирования потребления мощности:  $\mu^M$ ;

- показатель дисциплины потребления электроэнергии:  $\partial\text{ППП}(э/э)$ ;

- показатель дисциплины потребления мощности:  $\partial\text{ППП}(M)$ ;

- точность планирования почасового потребления электроэнергии:  $V\text{II}^{\Delta V_h^t}$ ;

- точность планирования почасового потребления мощности:  $V\text{II}^{\Delta M_h^t}$ ;

- точность планирования единиц выпуска продукции:  $\Delta S_h^t$ .

Энергетическую эффективность будем оценивать, применяя натуральные показатели качества электроэнергии, принятые в ГОСТ 13109-97 «Нормы качества электрической энергии в системах электроснабжения общего назначения», согласно которому существует 11 показателей качества электроэнергии:

- установившееся отклонение напряжения  $dU_y$ ;

- размах изменения напряжения  $dU_t$ ;

- доза фликера  $P_t$ ;

- коэффициент искажения синусоидальности кривой напряжения  $K_U$ ;

- коэффициент n-ой гармонической составляющей напряжения  $K_{U(n)}$ ;

- коэффициент несимметрии напряжений по обратной последовательности  $K_{2U}$ ;

- коэффициент несимметрии напряжений по нулевой последовательности  $K_{0U}$ ;

- отклонение частоты  $Df$  ;
- длительность провала напряжения  $\Delta t_n$  ;
- импульсное напряжение  $U_{\text{имп}}$  ;
- коэффициент временного перенапряжения

$K_{\text{пер}U}$  .

При определении значений некоторых показателей качества электроэнергии используют следующие вспомогательные параметры:

- частота повторения изменений напряжения

$Fd_{U_i}$  ;

- интервал между изменениями напряжения

$\Delta t_{i,i+1}$  ;

- глубина провала напряжения  $dU_n$  ;

- частота появления провалов напряжения

$F_n$  ;

- длительность импульса по уровню 0,5 его амплитуды  $\Delta t_{\text{имп} 0,5}$  ;

- длительность временного перенапряжения  $\Delta t_{\text{пер} U}$  .

Расчет показателей качества электрической энергии будем производить по методикам, определенным ГОСТ 13109-97 [5].

Итак, точность планирования почасового потребления, исполнение утвержденного уровня удельных энергозатрат и показателей эффективности, а также сокращение отклонений в потреблении электроэнергии (мощности) от прогноза через соблюдение диспетчерских показателей определяет рациональность организации энергопотребления.

#### Список литературы

1. Айзенберг Ю. Б. Энергосбережение в осветительных установках. – М. : Дом Света, 2007. – 90 с.
2. Башмаков И. А. Финансовый и экономический анализ проектов по повышению эффективности использования энергии. – М. : Центр по эффективному использованию энергии (ЦЭНЭФ), 1993. – 100 с.
3. Берчик В. П. Резервы снижения материалоемкости производства и их реализация на предприятиях машиностроения : дис. ... к.э.н. : 08.00.05. – Орел, 2000. – 195 с.
4. Мятишкин Г. В. Методы и средства рациональной организации производственных процессов машиностроительных предприятий в условиях оптового рынка электроэнергии и мощности : дис. ... к.т.н. : 05.02.22. – Самара, 2011. – 192 с.
5. Межгосударственный стандарт ГОСТ 13109-97 «Нормы качества электрической энергии в системах электроснабжения общего назначения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.internet-law.ru/gosts/gost/3761/> – Загл. с экрана.

**E. V. Frolov\***

\*Frolov Evgeny, graduate student  
of Samara State Economic University, Samara  
frolov987@mail.ru

#### INNOVATIVE BLOCK MODEL OF ENERGY EFFICIENCY OF PRODUCTION AT MACHINERY ENTERPRISES

*Key words: machinery enterprises, energy efficiency programs, energy efficiency, management methodology, block model, energy balance, specific consumption of energy (power).*

*The article describes peculiarities of development and implementation of energy saving and energy efficiency at industrial enterprises. For the analysis and building the algorithm of energy-efficient planning of hourly consumption of energy (power) the author suggests the innovative block model of energy efficiency control. The main indicators of specific energy consumption and energy efficiency, which determine the rational organization of power consumption at the enterprise, have been defined in this work.*

© Фролов Е. В., 2012

УДК 64.011.44; 520.48

**В. М. Артюшенко\***\*Артюшенко Владимир Михайлович, доктор технических наук, профессор  
Финансово-технологическая академия, г. о. Королёв  
artuschenko@mail.ru**В. И. Воловач\***\*Воловач Владимир Иванович, кандидат технических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_iies@tolgas.ru

## ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ РАДИОЛОКАЦИОННОГО ИЗМЕРИТЕЛЯ СКОРОСТИ

*Ключевые слова:* эффективность, точность измерения, радиолокационный измеритель.

*Рассмотрены вопросы, связанные с оценкой экономической эффективности радиолокационного измерителя скорости на примере его работы в системе автоматической регулировки скорости движения отцепов (АРС), вызванные повышением точности его измерений.*

Опыт эксплуатации отечественных и зарубежных автоматизированных горок показывает, что системы автоматической регулировки скорости (АРС) движения отцепов, призванные обеспечить прицельное торможение и, как следствие, заданную плотность заполнения путей подгорочного парка, являются одними из ответственных систем, решающим образом определяющих качество автоматизации в целом.

На функционирование систем АРС оказывает влияние множество факторов случайного характера. При относительно высоких скоростях роспуска, большом разбросе удельных ходовых сопротивлений отцепов, малой допустимой скорости соударения (1,5 м/с) реализация систем АРС с предельным торможением, которая отвечала бы предъявляемым требованиям, является очень сложной технической задачей. Причем с повышением скорости роспуска степень влияния случайных факторов на качество прицельного торможения (ПТ) возрастает.

Повысить качество прицельного торможения можно, идя в двух направлениях:

1. Для эксплуатируемых систем АРС путем повышения точности измерения длины свободной части пути и совершенствования технических средств измерения параметров движения отцепов.

2. Для создаваемых и перспективных систем АРС – совершенствования алгоритмов управления тормозными позициями (ТП) на базе технических средств измерения ходовых свойств отцепов, отличающихся высокой точностью оценок параметров движения.

Как видно, оба направления требуют совершенствования или создания новых технических средств измерения, отличающихся повышенной степенью точности оценок параметров движения отцепов.

Оценим экономическую эффективность работы радиолокационного измерителя скорости (РИС) на примере его функционирования в системе АРС, вызванную повышением точности измерений скорости протяженных объектов (железнодорожных отцепов). Оценку эффективности будем осуществлять на примере радиолокационных измерителей РИС-МФД (с погрешностью измерения 3%) и РИС-В2 (погрешность измерения которых может достигать 50%).

В качестве критерия эффективности примем число возможных повреждений вагонов, вызванных соударением отцепов, и величину «окон», влияющих на количество осаживаний (подтягиваний) составов на путях подгорочного парка для их ликвидации.

Для оценки эффективности воспользуемся методикой расчета, рассмотренной в [1–3], согласно которой число возможных повреждений вагонов при различных средних скоростях соударения (на 1 млн переработанного на горке вагонопотока)

$$n_b = 3,084(3,6V_{ф.с})^{3,9}, \quad (1)$$

где  $V_{ф.с}$  – фактическая скорость соударений отцепов, м/с.

Величина  $V_{ф.с}$  определяется суммой составляющих

$$V_{ф.с} = V_{с.о} + \Delta V_{зам} + \Delta V_{изм}, \quad (2)$$

где  $V_{с.о}$  – средняя скорость соударения отцепов;  $\Delta V_{зам}$ ,  $\Delta V_{изм}$  – отклонение средней скорости соударения отцепов, вызванное, соответственно, инерционностью замедлителя при торможении и погрешностью измерения скорости выхода отцепа из парковой тормозной позиции радиолокационным измерителем.

Ограничимся в рассмотрении влияния на образование «окон» и скорости соударения отцепов величины  $\Delta V_{изм}$ .

Согласно [4], при расчете скорости соударения отцепов в расчетной точке пути (точка А,

рис. 1), необходимо учитывать величину среднего значения скорости, которому соответствует центр тяжести площади, ограниченной кривой распределения скоростей и пути (область  $D_1$ , рис. 1).

Величина образуемых «окон» рассчитывается с учетом средней фиктивной скорости, которой соответствует центр тяжести площади  $D_2$ .

Примем закон распределения квадратов скоростей в расчетной точке  $A$  нормальным, с математическим ожиданием равным квадрату расчетной скорости соударения  $V_{\text{н}}^2$ .

Приняв величину среднеквадратического отклонения данного распределения равной  $1/3$  максимальной погрешности квадрата скорости подхода отцепов к расчетной точке  $\Delta V^2$  запишем:

$$V_c^2 = V_{\text{н}}^2 + \Delta V_c^2 = V_{\text{н}}^2 + \Delta V^2 f(x_1)/3\Phi(x_1); \quad (3)$$

$$V_{\text{ф}}^2 = \Delta V_{\text{ф}}^2 - V_{\text{н}}^2 = \Delta V^2 f(x_1)/3(1 - \Phi(x_1)) - V_{\text{н}}^2, \quad (4)$$

где  $V_c^2$  и  $V_{\text{ф}}^2$  – значения средних величин квадратов скоростей соударения и фиктивных скоростей отцепов в расчетной точке;  $x_1$  – аргумент плотности распределения  $f(x_1)$  и функции распределения  $\Phi(x_1)$ , вычисляемых по формуле

$$x_1 = 3V_{\text{н}}^2/\Delta V^2.$$

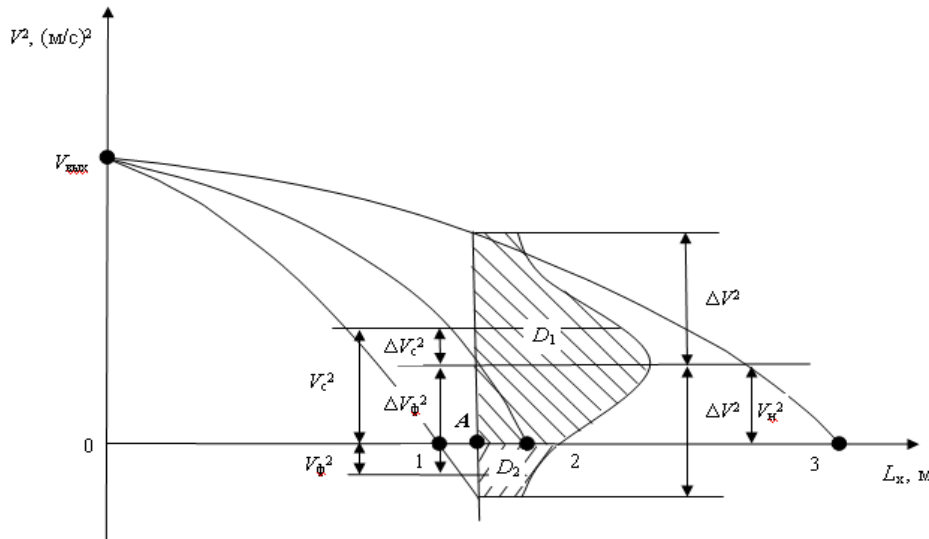


Рис. 1. Распределение погрешностей квадратов скоростей подхода отцепов к расчетной точке сортировочного пути

Величина «окна» от каждого расчетного отцепа  $l_o$  и величина перемещения  $\Delta l_c$  отцепа в результате соударения одного расчетного отцепа с  $(p - 1)$  стоящими соединенными отцепами, где  $p$  – количество соединенных отцепов, рассчитывается как [2]:

$$l_o = 10^3 V_{\text{ф}}^2 / (2g'(W_{\text{об}} - i)); \quad (5)$$

$$\Delta l_c = 10^3 V^2 / (2g'(W_{\text{об}} - i)p^2), \quad (6)$$

где  $g'$  – ускорение свободного падения с учетом инерции вращающихся масс,  $\text{м/с}^2$ ;  $W_{\text{об}}$  – общее удельное сопротивление движению отцепов по подгорочным путям,  $\text{кгс/т}$ ;  $i$  – уклон подгорочных путей,  $\text{‰}$ .

Ввиду сложности учета взаимодействия отцепов, образующих «окна», и соударяющихся отцепов получить зависимость суммарных «окон»  $\sum l_o$  от погрешностей  $\Delta V^2$  аналитически не удастся. Поэтому в инженерных расчетах пользуются не величиной суммарного «окна»  $\sum l_o$ , а средней длиной «окна»  $\bar{l}_o$ , приходящейся на один переработанный четырехосный вагон,

$$\bar{l}_o = \frac{n_{\text{от}} \left\{ \frac{1}{3} \Delta V^2 f(x_1) - V_{\text{к}}^2 [1 - \Phi(x_1)] \right\} [1 - \Phi(x_2)]}{2g'10^3 \left[ \frac{\sigma W f(x_2)}{[1 - \Phi(x_2)]} + \overline{W_{\text{об}}} - i \right] m_{\text{в}} \xi_{\text{ок}}}, \quad (7)$$

где  $x_2$  – аргумент, соответствующий функции, вычисляемой по формуле  $x_2 = (\overline{W_{\text{об}}} - i)/\sigma_W$ ;  $\overline{W_{\text{об}}}$  – среднее значение основного удельного сопротивления движению отцепа;  $\sigma_W$  – среднеквадратическое отклонение величины  $\overline{W_{\text{об}}}$ ;  $m_{\text{в}}$  – число вагонов в составе в четырехосном исчислении;  $n_{\text{от}}$  – общее число отцепов, поступающих на сортировочный путь;  $\xi_{\text{ок}}$  – коэффициент, представляющий собой отношение среднего значения суммарного «окна», без учета проталкивания стоящих отцепов, ударяющихся, к величине среднего значения суммарного «окна» с учетом проталкивания.

Скорость подхода отцепов к расчетной точке  $A$  в системе АРС ЦНИИ может быть найдена исходя из выражения:

$$V^2 = V_{\text{вых}}^2 - 2[a_1 - 10^3 g'(i_1 - i_2) + 10^3 g'(W_{\text{об}1} - W_{\text{об}2})]l_x, \quad (8)$$

где  $V_{\text{вых}}$  – скорость выхода отцепа из парковой тормозной позиции (ПТП),  $\text{м/с}$ ;  $a_1$  – ускорение отцепа на измерительном участке спускной части горки,  $\text{м/с}^2$ ;  $i_1, i_2$  – соответственно, уклоны измерительного участка и сортировочного пути,  $\text{‰}$ ;  $W_{\text{об}1}, W_{\text{об}2}$  – соответственно, общее удельное

сопротивление движению отцепов по измерительному участку и сортировочному пути, кгс/т.

$$\Delta V^2 = \{(\Delta V_{\text{вых}}^2)^2 + (2a_x \Delta l_x)^2 + (2l_x \Delta a_1)^2 + [2 \times 10^{-3} l_x \Delta g']^2 \times [(i_1 - i_2) - (W_{061} - W_{062})]^2 + (2 \times 10^{-3} l_x g' \Delta i_1)^2 + (2 \times 10^{-3} l_x g' \Delta i_2)^2 + (2 \times 10^{-3} l_x g' \Delta W_{o(1-2)})^2 + (2 \times 10^{-3} l_x g' \Delta W_{в(1-2)})^2\}^{0,5}, \quad (9)$$

где  $\Delta W_{o(1-2)}$  – погрешность (или колебания) разности основных удельных сопротивлений движению отцепов на измерительном участке и в подгоночном парке;  $\Delta W_{в(1-2)}$  – погрешность (или колебания) разности сопротивлений воздушной среды на измерительном участке и подгорочном парке.

Проведенные исследования показали, что при вычислении отдельных членов формулы (9) с использованием данных об известных составляющих погрешностей и изменениях сопротивления движению отцепов [3–7] результирующая погрешность  $\Delta V^2$  для всех отцепов (коротких и длинных) в модернизированной системе АРС ЦНИИ, в точке, удаленной от ПТП на половину длины формируемого состава, составляет 9,0 м/с<sup>2</sup> [2]. В расчетах принималось, что  $\Delta V_{\text{вых}}^2 = 1,0$  м/с<sup>2</sup>.

В [2] показано, что на каждые 1,0 м/с<sup>2</sup> прироста отклонения  $\Delta V^2 = 9,0$  м/с<sup>2</sup> вагона приходится 1,37 м «окна»  $\bar{l}_o$  и 0,075 м/с средней скорости соударения  $V_{c.o.}$

Учитывая все вышесказанное, произведем оценку влияния погрешностей работы РИС на образование «окон» и величину приращения скорости соударения отцепов.

Представим (9) в виде

$$\Delta V^2 = [(\Delta V_{\text{вых}}^2)^2 + (\sum \Delta V_i^2)^2]^{0,5}, \quad (10)$$

где  $\sum \Delta V_i^2$  – суммарная погрешность факторов, влияющих на точность средней скорости соударения отцепов без учета погрешности  $\Delta V_{\text{вых}}^2$ .

Согласно вышесказанному величина  $\sum \Delta V_i^2$  для системы АРС ЦНИИ будет равна 8,944 м/с<sup>2</sup>. Фактическая погрешность  $\Delta V_{\text{вых}}^2$  может быть найдена из выражения [1]

$$\Delta V_{\text{вых}}^2 = 6V_{\text{ф.вых}} \sigma_{\Delta V} + 9V_{\Delta V}^2, \quad (11)$$

где  $V_{\text{ф.вых}}$  – фактическая скорость выхода отцепа из ПТП;  $\sigma_{\Delta V}$  – средняя квадратичная погрешность скорости отцепа, зависящая от инерционности замедлителя при отторгивании.

С учетом погрешности измерителя  $V_{\text{ф.вых}}$  будет определяться как

$$V_{\text{ф.вых}} = V_{\text{ср.вых}} + \Delta V_{\text{вых.изм}}, \quad (12)$$

где  $V_{\text{ср.вых}}$  – средняя скорость выхода отцепов из ПТП;  $\Delta V_{\text{вых.изм}}$  – погрешность измерения скорости выхода отцепов радиолокационным измерителем.

С учетом (11) и (12) выражение (10) примет вид:

$$\Delta V^2 = [(6(V_{\text{ср.вых}} + \Delta V_{\text{вых.изм}}) \sigma_{\Delta V} + 9V_{\Delta V}^2)^2 + (\sum \Delta V_i^2)^2]^{0,5}. \quad (13)$$

Определив значение  $\Delta V_i^2$ , вычисленное для *i*-й величины  $\Delta V_{i,\text{вых.изм}}$ , нетрудно найти приращение как скорости соударения отцепов, так и образование «окон» от точности работы измерителя:

$$\Delta V_{\text{изм}} = 0,075(\Delta V_i^2 - \Delta V^2); \quad (14)$$

$$\Delta L = 1,35(\Delta V_i^2 - \Delta V^2). \quad (15)$$

На рис. 2 и 3 представлены графические зависимости числа возможных повреждений вагонов от средних скоростей соударения отцепов (на 1 млн переработанного на горке вагонопотока)  $n_v = f(V_{c.o.})$ , для значений погрешности измерения  $\Delta V_{\text{вых.изм}}$ , изменяющихся от 0 до 50%, для вагонных замедлителей, работающих в нормальных  $\sigma_{\Delta V} = 0,036$  (включение замедлителя происходит заблаговременно до подхода отцепа) и оперативных  $\sigma_{\Delta V} = 0,25$  (включение осуществляется непосредственно под колесами вагонов) условиях работы замедлителя [1].

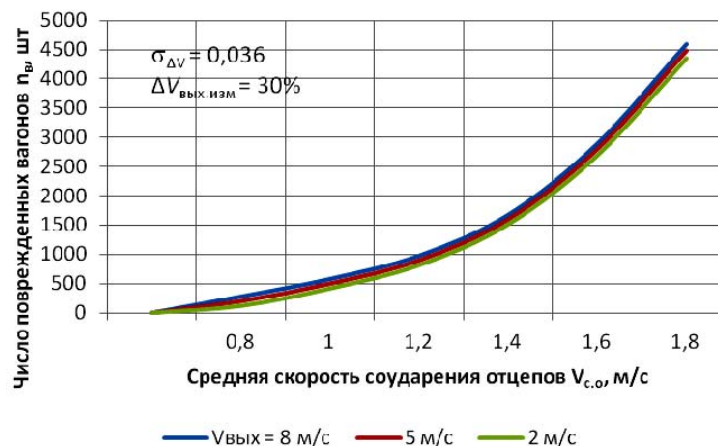


Рис. 2. Зависимость  $n_v = f(V_{c.o.})$  при различных значениях  $V_{\text{вых}}$



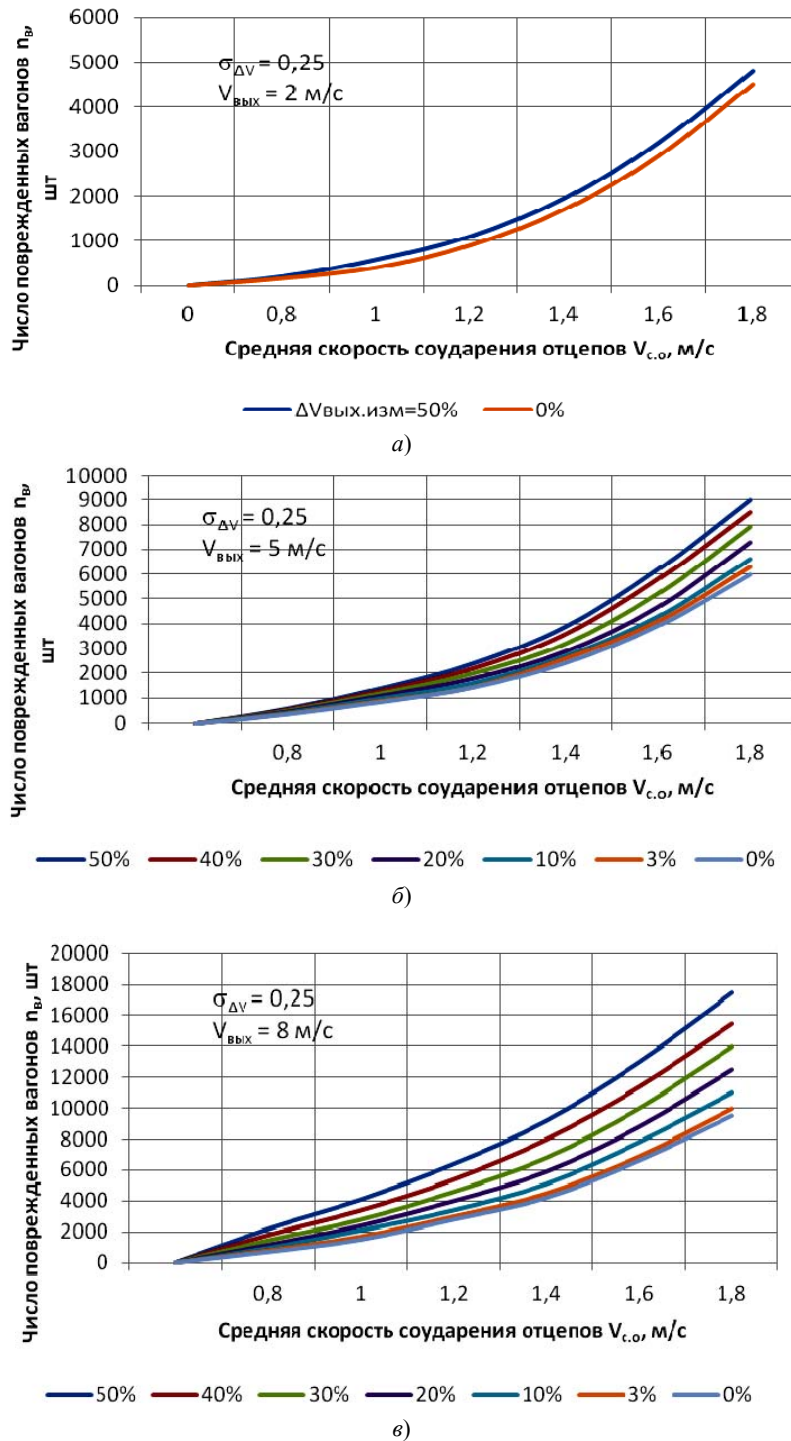


Рис. 3. Зависимость  $n_{в} = f(V_{с.о})$  при различных значениях  $V_{вых}$  и  $\Delta V_{вых.изм}$ :  
 а -  $V_{вых} = 2 \text{ м/с}$ ; б -  $V_{вых} = 5 \text{ м/с}$ ; в -  $V_{вых} = 8 \text{ м/с}$

На рис. 4, 5 представлены графические зависимости прироста числа возможных повреждений вагонов, вызванного погрешностью измерения скорости, от средних скоростей соударения отцепов (на 1 млн переработанного на горке вагонопотока)  $\Delta n_{в} = f(V_{с.о})$ , для значений погрешности измерения  $\Delta V_{вых.изм}$ , изменяющихся от 0 до 50%, для вагонных замед-

лителей, работающих в нормальных  $\sigma_{\Delta V_{н}} = 0,036$  и оперативных  $\sigma_{\Delta V_{о}} = 0,25$  условия.

На рис. 6 представлены графические зависимости возможного роста величины «окон» от скорости выхода отцепов из ПТП  $\Delta L = f(V_{вых})$  для значений погрешности измерения  $\Delta V_{вых.изм}$ , изменяющихся от 0 до 50%, для вагонных замедлителей, работающих в нормальных  $\sigma_{\Delta V_{н}} = 0,036$

и оперативных  $\sigma_{\Delta V} = 0,25$  условия, при уклоне сортировочного пути  $i = 1 \text{ ‰}$ .

Как видно из представленных зависимостей, с увеличением погрешности измерителя растет величина «окон» и число возможных поврежденных вагонов.

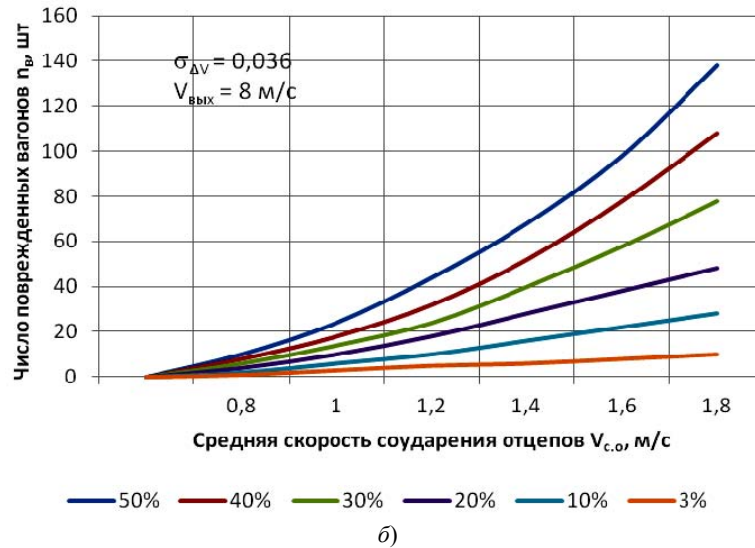
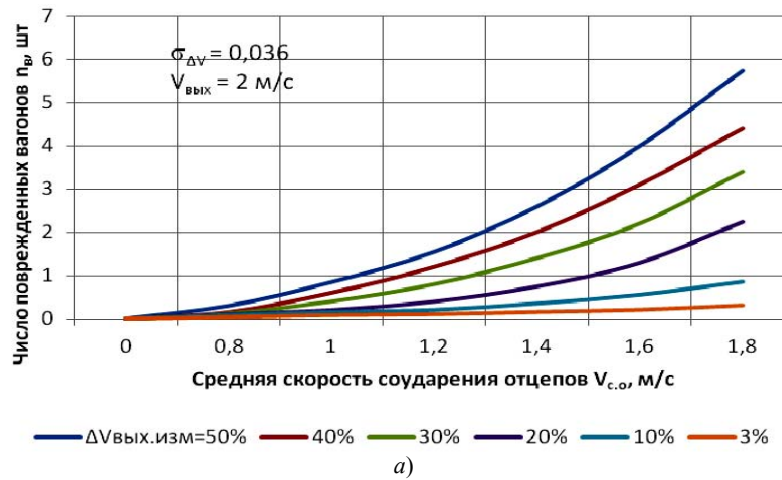
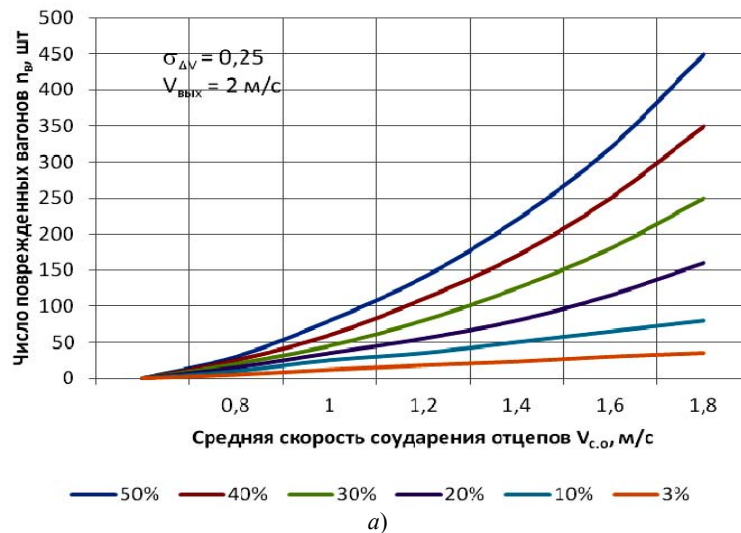


Рис. 4. Зависимость  $\Delta n_{в} = f(V_{c.о})$  при  $\sigma_{\Delta V} = 0,036$  и различных значениях  $\Delta V_{вых.изм}$ :  
 а –  $V_{вых} = 2 \text{ м/с}$ ; б –  $V_{вых} = 8 \text{ м/с}$



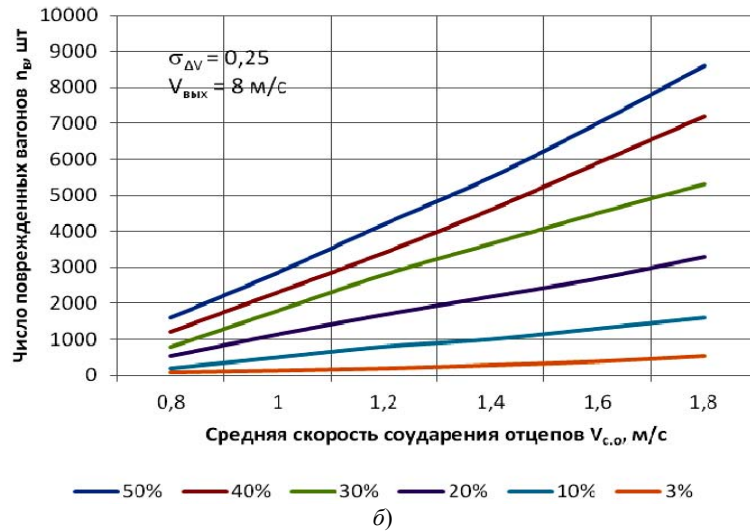


Рис. 5. Зависимость  $\Delta n_p = f(V_{c.o})$  при  $\sigma_{\Delta V} = 0,25$  и различных значениях  $\Delta V_{\text{вых.изм.}}$ :  
 а -  $V_{\text{вых}} = 2 \text{ м/с}$ ; б -  $V_{\text{вых}} = 8 \text{ м/с}$

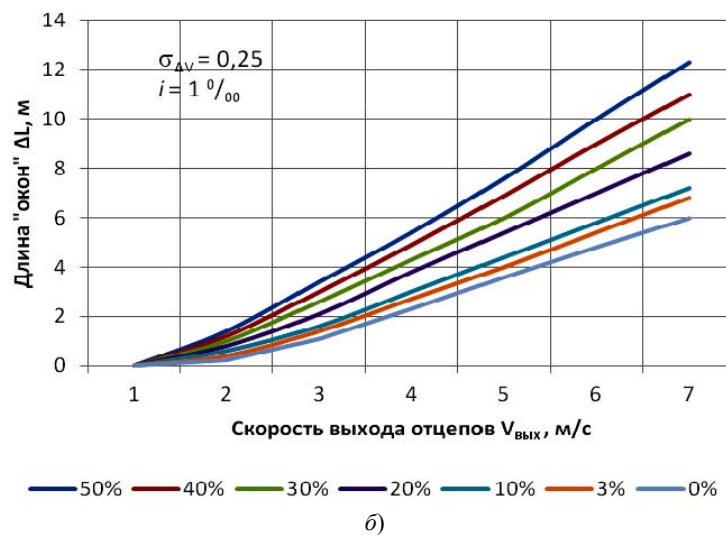
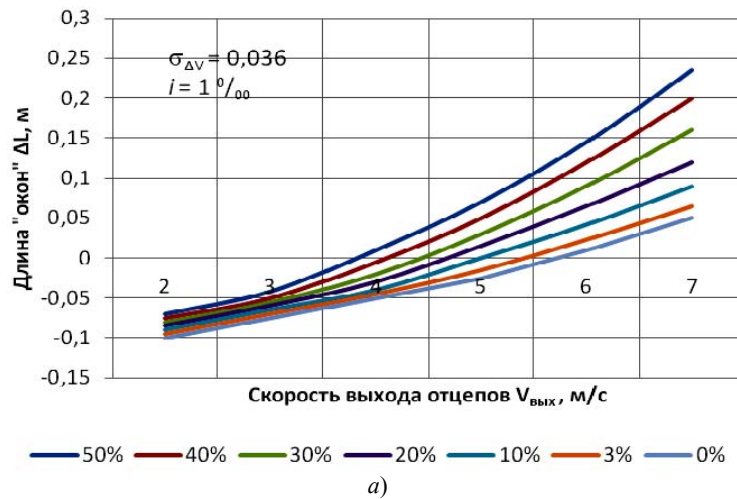


Рис. 6. Зависимость  $\Delta L = f(V_{\text{вых}})$  при различных значениях  $\Delta V_{\text{вых.изм.}}$ :  
 а -  $\sigma_{\Delta V} = 0,036$ ; б -  $\sigma_{\Delta V} = 0,25$

Определим экономический эффект, получаемый в результате повышения точности измерения скорости выхода отцепов из ПТП.

Согласно [7], для дальнейших расчетов примем, что погрешность РИС-МФД равна 3%, а РИС-В2 не превышает 50%.

Как известно [1], экономию от уменьшения числа ремонтируемых вагонов можно определить исходя из выражения:

$$\mathcal{E}_{\Delta n_p} = 365 \times 10^{-6} \Delta n_{в.н} N_{с.п} C_{п}, \quad (16)$$

где  $N_{с.п}$  – суточный объем вагонов с одного сортировочного пути;  $C_{п}$  – стоимость ремонта вагона, поврежденного на горке, руб.;  $\Delta n_{в.н}$  – число неповрежденных вагонов.

Учитывая, что поврежденные вагоны на время ремонта будут выбывать из эксплуатации, за счет снижения числа ремонтируемых вагонов экономия от уменьшения простоя может быть определена как

$$\mathcal{E}_{\Delta T_{р.в}} = 365 \times 10^{-6} \Delta n_{в.н} N_{с.п} C_{в-ч} T_{р.в}, \quad (17)$$

где  $C_{в-ч}$  – расходы на 1 вагоно-час простоя, руб.;  $T_{р.в}$  – время ремонта, час.

В результате общая экономия от уменьшения числа ремонтируемых вагонов будет равна:

$$\mathcal{E}_{\Delta n} = \mathcal{E}_{\Delta n_p} + \mathcal{E}_{\Delta T_{р.в}}. \quad (18)$$

Экономия от уменьшения «окон»  $\bar{l}_o$ ,  $\mathcal{E}_{\Delta l}$  при использовании более высокоточного РИС-МФД по сравнению с РИС-В2 будет складываться из уменьшения количества локомотиво-часов  $\mathcal{E}_{\Delta cл-ч}$  и вагоно-часов  $\mathcal{E}_{\Delta cв-ч}$

$$\mathcal{E}_{\Delta l} = \mathcal{E}_{\Delta cл-ч} + \mathcal{E}_{\Delta cв-ч}. \quad (19)$$

Значения  $\mathcal{E}_{\Delta cл-ч}$  и  $\mathcal{E}_{\Delta cв-ч}$  будут определяться

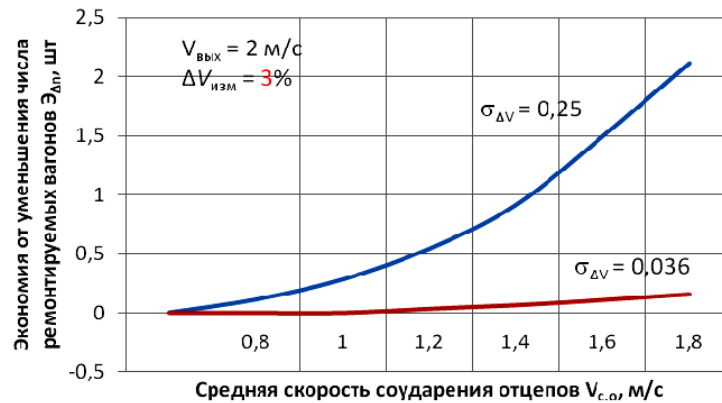
$$\mathcal{E}_{\Delta cл-ч} = 0,1 N_{с.п} m_{с.п} \Delta \bar{l}_o C_{л-ч} (V_{ос}^1 + V_{тп}^1); \quad (20)$$

$$\mathcal{E}_{\Delta cв-ч} = 0,1 N_{с.п} N_{сос} \Delta \bar{l}_o C_{в-ч} (V_{ос}^1 + V_{тп}^1), \quad (21)$$

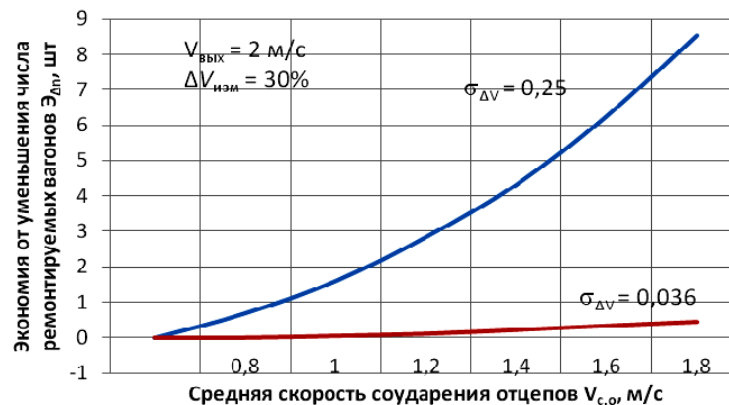
где  $m_{с.п}$  – количество сортировочных путей;  $N_{сос}$  – среднее число вагонов в составе (50 вагонов);  $C_{л-ч}$  – расходы на 1 локомотиво-час работы, руб.;  $V_{ос}$ ,  $V_{тп}$  – соответственно, скорости осаживания (0,83 м/с) и подтягивания (2,8 м/с) составов.

Учитывая тот факт, что расходы, связанные со стоимостью ремонта вагона, поврежденного на горке  $C_{п}$ , расходы на 1 вагоно-час простоя  $C_{в-ч}$ , расходы на 1 локомотиво-час работы  $C_{л-ч}$  в денежном эквиваленте из-за инфляционных процессов постоянно изменяются, перейдем в формулах (18) и (19) от выражения их в рублях к безразмерным величинам. Для этого разделим каждое из значений  $C_{п}$ ,  $C_{в-ч}$ , и  $C_{л-ч}$  на величину  $C_{п}$ , являющуюся из них наибольшей [1].

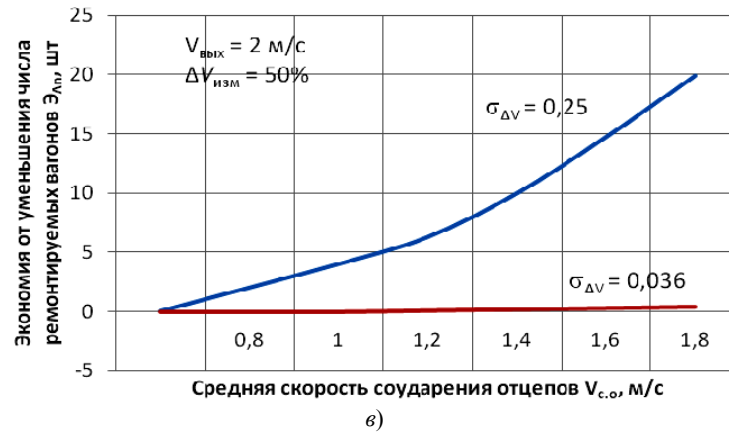
На рис. 7 и 8 представлены зависимости  $\mathcal{E}_{\Delta l} = f(V_{с.о})$ , вычисленные по безразмерной формуле (18), для двух крайних значений среднеквадратической погрешности скорости отцепов, зависящей от инерционности замедлителей  $\sigma_{\Delta V} = 0,036$  и  $\sigma_{\Delta V} = 0,25$ , при различных значениях величины погрешности радиолокационного измерителя скорости  $\Delta V_{изм}$ .



а)



б)



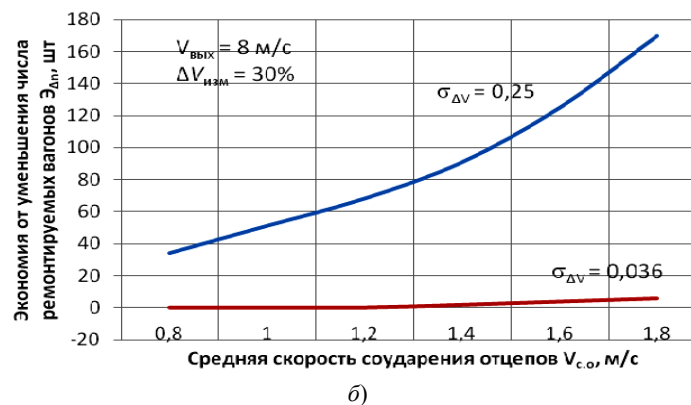
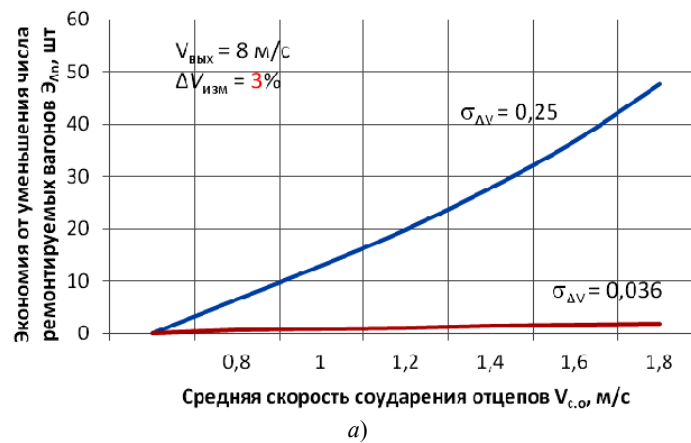
**Рис. 7.** Экономия затрат от уменьшения числа ремонтируемых вагонов в зависимости от средней скорости соударения отцепов при  $V_{вых} = 2$  м/с и различных значениях величины погрешности измерения  $\Delta V_{изм}$ : а –  $\Delta V_{изм} = 3\%$ ; б –  $\Delta V_{изм} = 30\%$ ; в –  $\Delta V_{изм} = 50\%$

На рис. 9 представлены зависимости  $\mathcal{E}_{\Delta l} = f(V_{вых})$ , вычисленные по безразмерной формуле (19), для двух значений среднеквадратической погрешности скорости отцепа  $\sigma_{\Delta V} = 0,036$  и  $\sigma_{\Delta V} = 0,25$ , при уклоне сортировочного пути  $i = 1 \text{ ‰}$ , для различных значений величины погрешности измерения  $\Delta V_{изм}$ .

Расчеты показывают, что основной вклад в общую экономию, полученную от уменьшения числа ремонтируемых вагонов  $\mathcal{E}_{\Delta n}$  и уменьшения величины «окон»  $\mathcal{E}_{\Delta l}$ , вносят соответственно экономия от уменьшения числа вагонов, поступаю-

щих на ремонт  $\mathcal{E}_{\Delta n}$ , и экономия, получаемая от снижения локомотиво-часов, требуемых на осаживание вагонов  $\mathcal{E}_{\Delta cл-ч}$ .

Анализ проведенных расчетов показывает, что на экономическую эффективность работы измерителей в системе АРС существенное влияние оказывает точность измерения параметров движения отцепов. С увеличением скорости выхода отцепа с ПТП и инерционности замедлителя это влияние еще больше возрастает.



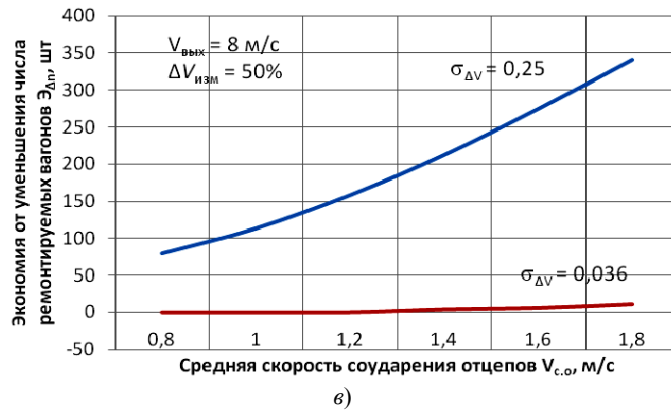


Рис. 8. Экономия затрат от уменьшения числа ремонтируемых вагонов в зависимости от средней скорости соударения отцепов при  $V_{\text{вых}} = 8$  м/с и различных значениях величины погрешности измерения  $\Delta V_{\text{изм}}$ : а –  $\Delta V_{\text{изм}} = 3\%$ ; б –  $\Delta V_{\text{изм}} = 30\%$ ; в –  $\Delta V_{\text{изм}} = 50\%$

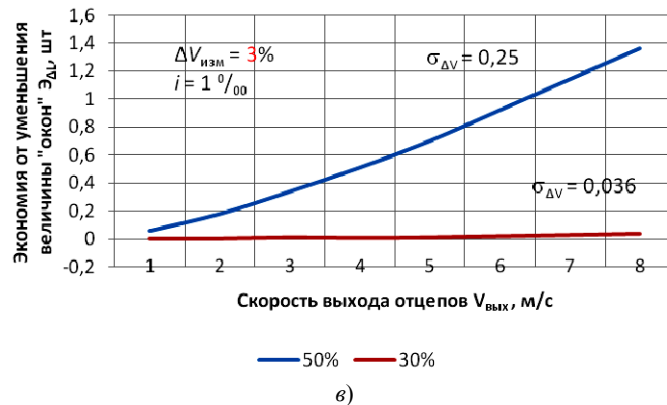
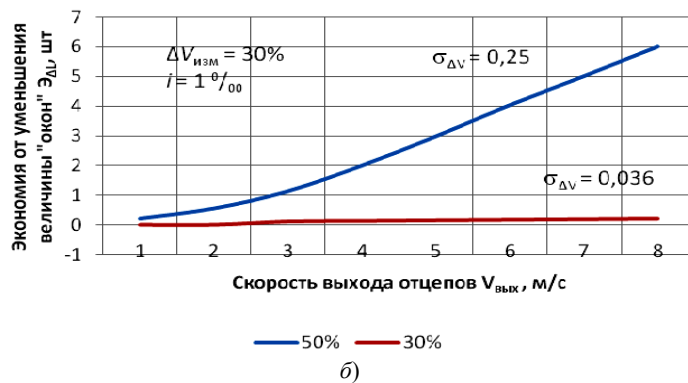
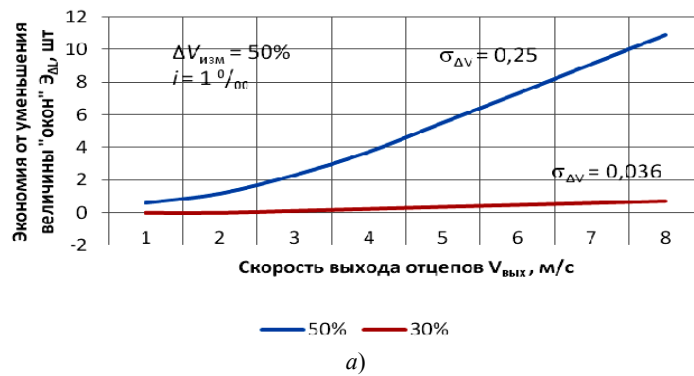


Рис. 9. Экономия затрат от уменьшения величины «окон» в зависимости от скорости выхода отцепов, при уклоне сортировочного пути  $i = 1$  °/00, для различных значений величины погрешности измерения  $\Delta V_{\text{изм}}$ : а –  $\Delta V_{\text{изм}} = 3\%$ ; б –  $\Delta V_{\text{изм}} = 30\%$ ; в –  $\Delta V_{\text{изм}} = 50\%$

Так, если при  $\Delta V_{\text{изм}} = 30\%$ ,  $\sigma_{\Delta V} = 0,25$ ,  $V_{\text{с.о}} = 1,5$  м/с и  $V_{\text{вых}} = 2$  м/с число возможных повреждений вагонов на 1 млн переработанных составляет  $n_{\text{в}} = 2500$ , то при увеличении скорости выхода до  $V_{\text{вых}} = 8$  м/с и неизменных исходных условиях оно уже достигает  $n_{\text{в}} = 4000$ .

Таким образом, на основании представленных результатов можно сделать вывод, что экономическая эффективность радиолокационного измерителя скорости с повышенной точностью РИС-МФД по сравнению с РИС-В2 может со-

ставлять от 3 до 7 раз в год на один сортировочный путь. При этом ущерб от превышения скорости соударения вагонов (вызванный погрешностью измерения) в зависимости от скорости выхода отцепов из ПТП может быть уменьшен соответственно в среднем в 3–7 раз.

Следует отметить, что одновременно с вагонами повреждается и груз, поэтому общий экономический эффект за счет повышения точности измерения может быть гораздо больше.

#### Список литературы

1. Рудановский В. М. Оценка эффективности тормозных средств // Труды Всесоюз. н.-и. ин-та ж.-д. трансп. Вып. 627. – М. : Транспорт, 1980. – С. 88-104.
2. Рудановский В. М. Влияние погрешностей АРС на образование «окон» и скорость соударения отцепов в подгорочном парке // Вестник Всесоюз. н.-и. ин-та ж.-д. трансп. – 1977. – № 3. – С. 47-50.
3. Сопротивление движению грузовых вагонов при скатывании с горок / под ред. Е. А. Сотникова // Труды Всесоюз. н.-и. ин-та ж.-д. трансп. Вып. 645. – М. : Транспорт, 1975. – 104 с.
4. Тишков Л. Б. Скорость отцепов в точке «прицеливания» и «окна» на путях автоматизированных горок // Вестник Всесоюз. н.-и. ин-та ж.-д. трансп. – 1963. – № 5. – С. 12-17.
5. Фонарев Н. М. Автоматизация процесса расформирования составов на сортировочных горках. – М. : Транспорт, 1971. – 172 с.
6. Страковский И. И. Об измерительном участке для определения ходовых свойств вагона на сортировочных горках / И. И. Страковский, Л. Б. Тишков // Вестник Всесоюз. н.-и. ин-та ж.-д. трансп. – 1975. – № 5. – С. 54-59.
7. Шелухин В. И., Артюшенко В. М. Влияние эффективности горочных измерителей скорости на качество работы систем АРС // Моск. ин-т инж. ж.-д. трансп. им. Ф. Э. Дзержинского. – М., 1990. – 25 с. Деп. В ЦНИИТЭИ МПС, 21.5.90. №5265.
8. Муха Ю. А. Динамика скатывания отцепов с горки и проблема оценки их ходовых свойств / Ю. А. Муха, Л. И. Павловский // Труды ДИИТа. – 1981. – Вып. 216. – С. 37-47.

#### **V. M. Artyushenko\***

*\*Artyushenko Vladimir, PhD in Technical sciences, Professor of Financial and Technological Academy, Korolev artuschenko@mail.ru*

#### **V. I. Volovach\***

*\*Volovach Vladimir, PhD in Technical sciences, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf\_iies@tolgas.ru*

### EVALUATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF RADAR SPEED METER

*Key words: efficiency, accuracy, radar meter.*

*The article studies the problems associated with assessing the cost-effectiveness of radar speed meter by the example of its use in the system of automatic regulation of unhook mechanisms speed due to increase in the accuracy of measurements.*

© Артюшенко В. М., Воловач В. И., 2012

УДК 338.27

**В. В. Демидов\***

\*Демидов Вадим Викторович, аспирант

Самарская академия государственного и муниципального управления, г. Самара

vadidemidov@yandex.ru

## ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ПОЛИГАРМОНИЧЕСКОЙ СЕЗОННОЙ КОМПОНЕНТЫ С ЭВОЛЮЦИЕЙ АМПЛИТУДЫ

*Ключевые слова:* модель, гармоническая функция, полигармоническая сезонная компонента.

*Предложен ряд моделей в аналитическом виде с несколькими гармоническими функциями с изменяющейся во времени амплитудой для описания сезонности экономических показателей сложных форм.*

Априорное предположение о стационарности (т. е. неизменности его параметров во времени) сезонного цикла может не соответствовать реалиям. Достаточно часто на практике встречаются сезонные процессы с изменяемой (эволюционирующей) во времени формой сезонной волны, но при этом период сезонности экономического показателя остается фиксированным.

Такие повторяющиеся на всех периодах времени  $T$  циклические изменения, но с изменяемой по какому-либо закону формой сезонной волны мы будем рассматривать как «эволюционирующую сезонную волну».

Возможность эволюции в циклических компонентах в динамических рядах экономических показателей отмечают многие авторы [5], однако методы получения модели эволюционирующей сезонности в параметрическом виде до настоящего времени разработаны недостаточно.

Эволюционирующая сезонность – достаточно распространенное явление. Неизменность формы и параметров сезонной волны является скорее исключением, чем правилом. Так, например, сезонные волны производства целого ряда важнейших видов промышленной продукции (выра-

ботка электроэнергии, производство спирта, добыча газа, продажа сигарет [5]) характеризуются эволюционными изменениями во времени. При этом сезонные колебания, по наблюдениям ученых, чаще демонстрируют эволюцию амплитуд. Под воздействием различных факторов амплитуда колебательной компоненты может нарастать или уменьшаться, стабилизироваться, расти после уменьшения и т. д.

Рассмотрим практически важные модели стационарной сезонности.

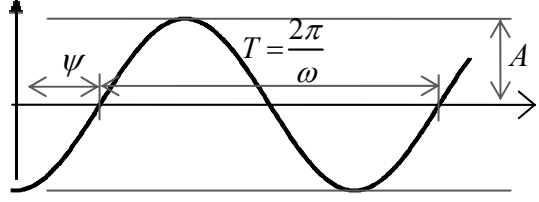
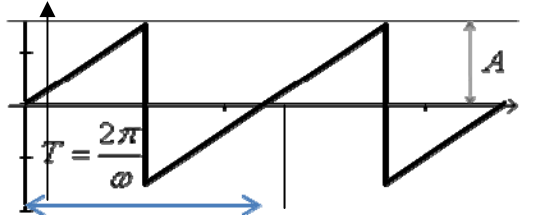
Модель стационарной сезонности как модель динамики с изменением значений моделируемого показателя с некоторой периодичностью можно в простейшем случае представить с помощью гармонической функции синуса или косинуса (табл. 1, строка 1) от независимой переменной времени  $t$ :

$$S(t) = A \sin(\omega t + \psi). \quad (1)$$

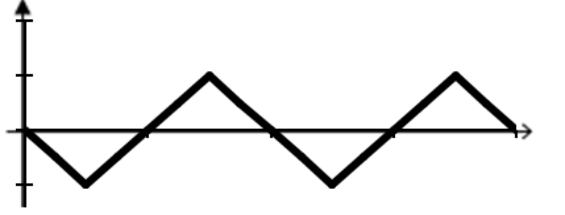
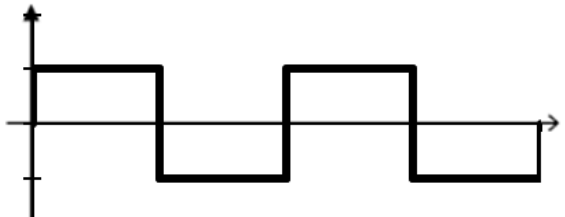
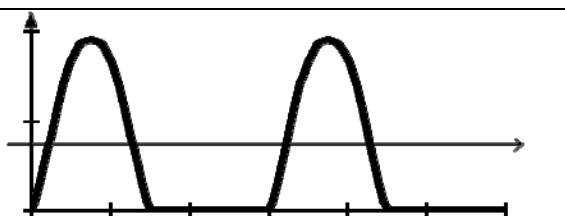
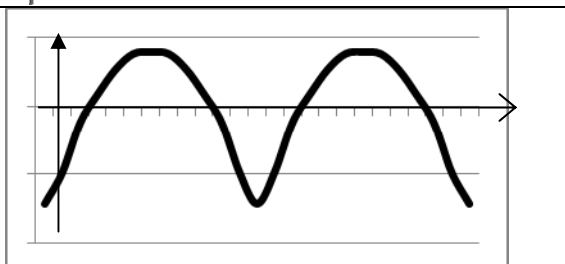
Гармоническую функцию характеризуют три параметра: амплитуда  $A$ , фаза  $\psi$  и циклическая частота  $\omega = 2\pi f = \frac{2\pi}{T}$  (где  $f$  – линейная частота, а  $T$  – период колебаний).

Таблица 1

**Различные виды сезонности**

<p>«Гармоническая»</p> $S(t) = A \sin(\omega t + \psi)$	
<p>«Пилообразная»</p> $S(t) = A \sin(\omega t + \varphi) - \frac{A}{2} \sin(2\omega t + \varphi) + \frac{A}{3} \sin(3\omega t + \varphi) - \dots$	



<p>«Треугольная»</p> $S(t) = A\sin(\omega t + \varphi) - \frac{A}{3^2}\sin(3\omega t + \varphi) +$ $+ \frac{A}{5^2}\sin(5\omega t + \varphi) - \dots$	
<p>«Прямоугольная»</p> $S(t) = A\sin(\omega t + \varphi) + \frac{A}{3}\sin(3\omega t + \varphi) +$ $+ \frac{A}{5}\sin(5\omega t + \varphi) + \dots$	
<p>«Куполообразная» (1 тип)</p> $S(t) = A\sin(\omega t + \varphi) - \frac{A_2}{1 \cdot 3}\cos(2\omega t + \varphi) -$ $- \frac{A_2}{3 \cdot 5}\cos(4\omega t + \varphi) - \frac{A_2}{5 \cdot 7}\cos(6\omega t + \varphi) - \dots$	
<p>«Куполообразная» (2 и 3 тип)</p> $S(t) = -\frac{\cos 2\omega t}{1^2} - \frac{\cos 4\omega t}{2^2} - \frac{\cos 6\omega t}{3^2} - \dots$ $S(t) = \cos \omega t - \frac{\cos 2\omega t}{2^2} + \frac{\cos 3\omega t}{3^2} - \dots$	

Модель сезонности вида (1) является скорее исключением и встречается очень редко в экономической практике. На практике сезонная компонента зачастую имеет более сложную форму, чем гармоника (1), и описывается совокупностью нескольких гармонических функций.

Известен ряд типичных видов стационарной сезонности (табл. 1), математические модели которых могут быть получены разложением в ряд Фурье с определённым соотношением частот и амплитуд [4].

Используя свойства тригонометрических функций и формулы приведения  $\sin(x + \frac{\pi}{2}) = \cos x$ ,

$\cos(x + \frac{\pi}{2}) = -\sin x$  и т. п., можно утверждать, что в общем виде любой вид стационарной сезонности может быть описан моделью

$$S(t) = A_1\sin(\omega_1 t + \varphi_1) + A_2\sin(\omega_2 t + \varphi_2) + A_3\sin(\omega_3 t + \varphi_3) + \dots, \quad (2)$$

где  $\omega_1, \omega_2 = r_2\omega_1, \omega_3 = r_3\omega_1, \dots, \omega_n = r_n\omega_1$  – циклические частоты,  $r_2, \dots, r_n$  – некоторые целые числа, определяющие кратность частот членов разложения,  $\varphi_1$  – фаза сезонной волны в целом,  $\varphi_2, \dots, \varphi_n$  – фазы отдельных членов разложения, которые мо-

гут отличаться от фазы  $\varphi_1$  на значение  $\frac{\pi}{2}$  при возможных членах разложения с косинусом.

В общем виде все случаи эволюции амплитуды сезонности можно записать в виде мультипликативного взаимодействия произвольной функции, отражающей тенденцию изменения амплитуды во времени, и полигармонической сезонной компоненты вида (2):

$$S(t) = F(t) [A_1\sin(\omega_1 t + \varphi_1) + A_2\sin(\omega_2 t + \varphi_2) + A_3\sin(\omega_3 t + \varphi_3) + \dots] \dots \quad (3)$$

Приведем сводную таблицу некоторых функций  $F(t)$ , перспективных с точки зрения описания эволюции амплитуд сезонной компоненты при моделировании экономической динамики (табл. 2).

Приведенные в табл. 2 модели представляют лишь малую долю возможных моделей динамики изменения амплитуды  $F(t)$ , перечень которых может быть существенно расширен, например, с помощью функций, являющихся частными случаями функций из табл. 2.

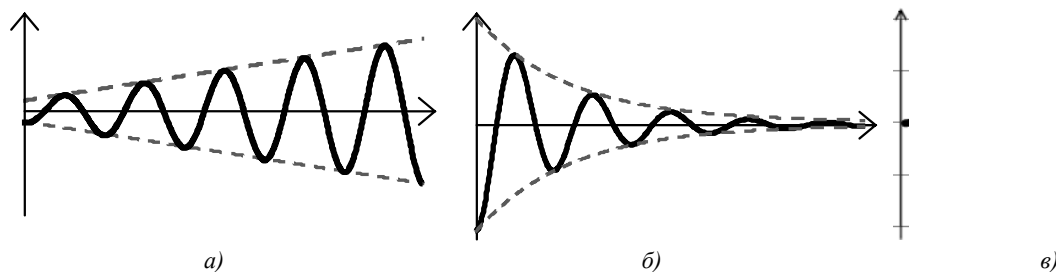
Каждая из предложенных в табл. 2 моделей отражает специфическую динамику изменения амплитуды гармоника, которая может соответствовать отдельным видам динамики экономических показателей.

**Возможные модели сезонной компоненты с эволюцией амплитуды**

№	Общее название $F(t)$	Частный случай	Аналитическое выражение $F(t)$ в сочетании с полигармонической сезонной компонентой
1	Линейная		$S(t) = (B_0 + B_1 t) [A_1 \sin(\omega_1 t + \varphi_1) + \dots]$
2	Экспоненциальная		$S(t) = B e^{-\alpha t} [A_1 \sin(\omega_1 t + \varphi_1) + \dots]$
3	Обобщенная экспоненциальная		$S(t) = (1 + B e^{-\alpha t}) [A_1 \sin(\omega_1 t + \varphi_1) + \dots]$
4	Логистическая функция	Логиста Верхульста	$S(t) = \frac{1}{B_0 + B_1 e^{-\alpha t}} [A_1 \sin(\omega_1 t + \varphi_1) + \dots]$
5		Логиста Рамсея	$S(t) = C(1 - (1 + \alpha t)e^{-\alpha t}) [A_1 \sin(\omega_1 t + \varphi_1) + \dots]$
6	Алгебраический полином	Квадратная парабола	$S(t) = (B_0 + B_1 t + B_2 t^2) [A_1 \sin(\omega_1 t + \varphi_1) + \dots]$
7		Кубическая парабола	$S(t) = (B_0 + B_1 t + B_2 t^2 + B_3 t^3) [A_1 \sin(\omega_1 t + \varphi_1) + \dots]$
8	Гиперболический полином	Равносторонняя гипербола	$S(t) = \left( \frac{1}{B_0} + \frac{1}{B_1 t} \right) [A_1 \sin(\omega_1 t + \varphi_1) + \dots]$
9		Квадратичная гипербола	$S(t) = \left( \frac{1}{B_0} + \frac{1}{B_1 t} + \frac{1}{B_2 t^2} \right) [A_1 \sin(\omega_1 t + \varphi_1) + \dots]$
10	Дробно-рациональные функции	правильные $m < n$	$S(t) = \frac{P_0 + P_1 t + \dots + P_m t^m}{1 + Q_1 t + \dots + Q_n t^n} [A_1 \sin(\omega_1 t + \varphi_1) + \dots]$
		линейные $m = n$	
		неправильные $m > n$	
11	Показательная функция		$S(t) = B^{-\alpha t} [A_1 \sin(\omega_1 t + \varphi_1) + A_2 \sin(\omega_2 t + \varphi_2) + \dots]$

Функция  $F(t)$  при мультипликативном взаимодействии с полигармонической компонентой вида (2) задает, по сути, фронт изменения ее ам-

плитуды. Это можно наглядно продемонстрировать рис. 1.



**Рис. 1.** Эволюция амплитуды гармоники:  
 а) по линейному закону; б) по экспоненциальному закону; в) по логистическому закону

Задача определения параметров приведенных в табл. 2 функций не является задачей настоящей статьи, но может быть решена с помощью приведенных в [1, 2, 3] методов ARMA-моделирования.

Таким образом, в статье предложен комплекс аналитических моделей, которые можно использовать для описания динамики сезонных колебаний экономических показателей с эволюцией амплитуды.

**Список литературы**

1. Семенычев В. К. Идентификация экономической динамики на основе моделей авторегрессии. – Самара : АНО «Изд-во СНЦ РАН», 2004. – 243 с.
2. Семенычев В. К., Семенычев Е. В. Информационные системы в экономике. Эконометрическое моделирование инноваций. – Самара : Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2006. – 216 с.
3. Семенычев В. К., Семенычев Е. В. Параметрическая идентификация рядов динамики: структуры, модели, эволюция : монография. – Самара : Изд-во СамНЦ РАН, 2011. – 364 с.
4. Бронштейн И. Н., Семендяев К. А. Справочник по математике для инженеров и учащихся втузов. – 13-е изд., исп. – М. : Наука, 1986.

5. Бессонов В. А. Проблемы анализа российской макроэкономической динамики переходного периода. – М. : ИЭПП, 2005. – 244 с.

---

**V. V. Demidov\***

*\*Demidov Vadim, graduate student of Samara Academy  
of Public Administration, Samara  
vadidemidov@yandex.ru*

**ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS OF POLYHARMONIC SEASONAL  
COMPONENT WITH EVOLUTION OF AMPLITUDE**

*Key words: model, harmonic function, polyharmonic seasonal component.*

*The article features a number of analytical models with several harmonic functions, characterized by time-varying amplitude, used to describe the seasonality of economic indicators of complex forms.*

---

© Демидов В. В., 2012

УДК 338.465.2; .001.7

**И. В. Егорова\****\*Егорова Ирина Викторовна, аспирант**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

kaf\_eio@tolgas.ru

**ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ РОССИИ**

*Ключевые слова: сфера услуг, сервисная экономика, экономический рост, инновационная деятельность.*

*Анализируется проблема макроэкономического значения сферы услуг и формирования сервисной экономики, а также экономические тенденции развития сферы услуг в России. Обозначены особенности внедрения инноваций в российскую сервисную практику.*

Важной закономерностью развития экономики является взаимосвязь экономического роста и повышения роли услуг в национальной экономике. Современное социально-экономическое развитие России и ее регионов обусловлено тем, что сфера услуг становится одним из наиболее обширных секторов формирования рыночных отношений. Сфера услуг связана с областями общественной жизни и является важным источником мобилизации национального роста, повышения качества и уровня жизни населения. Отрасли, оказывающие услуги, превращаются в доминирующий сектор национального хозяйства по производству валового внутреннего продукта и численности занятых, что позволяет аналитикам говорить о тенденции «сервисизации» национальной экономики.

Современное общество становится в определенном смысле «сервисным», и экономика из «индустриальной» преобразовывается в «сервисную». В отличие от «индустриальной» экономики с преобладанием продукции в натурально-вещественной форме, массовым производством товаров и высоким уровнем материальных затрат «сервисная» экономика приобретает ярко выраженный социально ориентированный характер.

Сервисная экономика формируется и развивается на основе принципов:

- единства социально ориентированной экономики и политики;
- разграничения и интеграции элементов социально ориентированной экономики на всех уровнях;
- системного анализа с использованием источников и факторов социально-экономического роста;
- формирования и развития социального партнерства между субъектами труда, капитала и политики.

Развиваясь, сервисная экономика выполняет ряд важных функций:

- мониторинга и обратной связи с клиентами;

- удовлетворения специфических потребностей клиентов путем постоянного улучшения качества услуг;

- использования технологии как конкурентного преимущества;

- обеспечения гибкости менеджмента, учитывающего, с одной стороны, движения к определенной однородности вкусов, с другой – их индивидуализацию;

- стратегического планирования с учетом семи элементов маркетинга (сервисный

товар, цена, методы распространения и стимулирования, участники, физическое окружение, процесс) [5, с. 12].

«Сервисизация» страны обеспечивает развитие социальной экономики по следующим основным причинам [2]:

1. Сервисная деятельность с каждым годом вносит все больший вклад в экономику страны. Не случайно государство все чаще возвращается к рассмотрению деятельности малых и средних предприятий и экономической поддержке их.

2. В качестве субъектов сервисной деятельности выступают предприятия различных структур и организационно-правовых форм (специализированные предприятия, бюро, конторы, учреждения, организации), деятельность которых направлена на создание и реализацию общественных потребностей всевозможных услуг.

3. Деятельность субъектов сервиса основывается на принципах рыночного обмена и строго подчиняется регламентациям правового и административно-хозяйственного характера.

4. Бизнес в сфере услуг осуществляется на коммерческой основе, реализуя задачи достижения высокой производительности труда, снижения себестоимости и конкурентоспособности услуг.

5. Сервисная деятельность представлена в объективных стоимостных показателях экономического развития страны в национальном доходе и валовом внутреннем продукте.

В условиях коренного преобразования экономического базиса общества на первый план

выдвигается проблема реального улучшения и подъема благосостояния людей. Доходы населения характеризуют отношения в обществе по уровню присвоения, использования, распределения и перераспределения создаваемого продукта между населением и его отдельными группами.

Из многообразия объяснений причин роста услуг и формирования соответствующей сферы можно выделить три основные:

- создание и развитие некоторых видов услуг, требующих непосредственного участия наукоемких отраслей промышленности, с переоснащением соответствующих производств современной техникой;

- прогресс сферы услуг обусловлен динамикой уровня жизни в стране, а важным мультипликатором экономического развития является потребительский рынок, обеспечивающий население необходимыми товарами и услугами;

- расцвет сферы услуг в развитых странах мира объясняется не только изменением в динамике доходов населения, но и изменением потребительской психологии общества [5].

Рынок платных услуг, как и любой другой рынок, функционирует в соответствии с общими закономерностями развития рыночной экономики и выполняет функции по согласованию спроса и предложения, эффективному использованию ресурсов, удовлетворению потребностей общества.

Состояние сферы услуг в России следует характеризовать как неоднозначное и противоречивое. Это можно объяснить наслоением обстоятельств, определенных спецификой командной экономики, на явления, порожденные трансформационными процессами, присущими современной России.

Одним из ключевых факторов, определяющих динамический рост сферы услуг, является научно-технический и технологический прогресс, результатом которого является создание новых областей сервиса, обеспечивших приток рабочей силы и капиталов. Предприятия сервиса вынуждены проявлять повышенный динамизм и гибкость, быстро реагировать на требования стремительно меняющейся конъюнктуры рынка и потребительского спроса.

Необходимость внедрения инноваций в российскую сервисную практику стимулирует конкурентная борьба. Немалое воздействие на инновационные процессы оказывают иностранные фирмы.

Инновация в сфере услуг – это новшество в самой услуге, в ее производстве, предоставлении и потреблении, поведении работников [3]. Непременными свойствами инновации являются их новизна, экономическая обоснованность, обязательное удовлетворение запросов потребителей.

Примеры освоения инноваций в современных условиях свидетельствуют, с одной стороны, о наличии в российской сфере услуг творческого потенциала, а с другой – позволяют понять огромную сложность внедрения инноваций в сервисную практику.

Основными экономическими факторами, препятствующими инновационной деятельности в сфере услуг, являются:

- высокая стоимость нововведений;

- недостаток собственных средств предприятий сферы сервиса;

- недостаток финансовой поддержки со стороны государства;

- высокий экономический риск;

- длительные сроки окупаемости нововведений.

Также к факторам, негативно воздействующим на инновационную деятельность, можно отнести:

- низкий инновационный потенциал предприятий сервиса;

- недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих инновационную деятельность;

- неопределенность сроков инновационного процесса;

- неразвитость инновационной инфраструктуры и др.

Развитие инновационной деятельности дает нашей стране шанс использовать достижения мировой практики сервиса во всем их объеме и многообразии форм, а также перейти к равноправной конкуренции на мировом рынке услуг. Дальнейшая последовательная интеграция России в мировое экономическое сообщество видоизменяет представление о направлениях развития в системе управления сферой услуг, качестве услуг, их спектре и максимально приближает данные понятия к мировым стандартам.

Социальная значимость сферы услуг проявляется в свободе экономической деятельности в данной сфере, а также в предоставлении свободы выбора потребителю, ориентирующемуся на цены и качество приобретаемых услуг. Феноменальное развитие данной отрасли обеспечивает определенный уровень благосостояния населения и способствует уменьшению социальной напряженности и построению сервисной экономики.

Таким образом, особенности развития услуг в России заключаются в трансформации, в ходе которой на смену традиционным методам ведения бизнеса приходят современные. При этом пропуском на новые рынки услуг служит безотлагательное внедрение в процессы обслуживания все более совершенных технологий и тщательно разработанных систем сервиса, отвечающих запросам взыскательных потребителей услуг.

*Список литературы*

1. Аванесова Г. А. Сервисная деятельность: Историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент. – М. : Аспект Пресс, 2005. – 318 с.
  2. Алиев И. М. Повышение доходов и уровня жизни населения в условиях совершенствования социальной политики РФ (федеральный и региональный аспекты) : автореф. дис. ... д.э.н. – СПб. : СПб. ун-т экономики и финансов, 2007. – С. 3.
  3. Грибов В. Д. Экономика предприятия сервиса / В. Д. Грибов, А. Л. Леонов. – М. : КноРус, 2006. – 280 с.
  4. Карнаухова В. К. Сервисная деятельность / В. К. Карнаухова, Т. А. Краковская ; под общ. ред. Ю. М. Краковского. – М.; Ростов н/Д : ИКЦ «МарТ», 2006. – 256 с.
  5. Мустафаева З. А. Закономерности трансформаций и факторы развития сферы услуг в региональной экономике (на материалах федеральных округов РФ и регионов ЮФО) : автореф. дис. ... д.э.н. – Кисловодск : Кисловод. ин-т экономики и права, 2007. – С. 10.
  6. Предводителева М. Д. Основные тенденции развития российской сферы услуг // Маркетинг услуг. – 2008. – № 4. – С. 248-256.
- 

***I. V. Egorova\****

*\*Egorova Irina, graduate student  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_eio@tolgas.ru*

**INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SERVICES IN RUSSIA**

*Key words: service, service economy, economic growth, innovation.*

*The article considers the problem of macroeconomic meaning of services and formation of service economy, as well as economic trends of service sector in Russia. The author explains peculiarities of introducing innovations in the Russian service sphere.*

---

© Егорова И. В., 2012

УДК 338.465.2

**С. В. Майорова\***

\*Майорова Светлана Владимировна, директор Издательско-полиграфического центра  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
riosvetlana@gmail.com

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ

*Ключевые слова: услуга, деловая услуга, эконометрическое моделирование, модель развития.*

*Развитие сферы услуг приводит к возникновению новых видов услуг, из которых наибольшее развитие получили деловые услуги. Автор обосновывает применение эконометрического моделирования при разработке достаточно сложных управленческих решений сферы деловых услуг.*

Моделирование как метод исследования применяется при разработке достаточно сложных управленческих решений и представляет собой построение моделей или их системы исследуемого объекта для его изучения. Исследование моделей объектов позволяет уточнить свойства и характеристики изучаемого явления. Их использование дает возможность проводить активные эксперименты, которые нельзя осуществить непосредственно с самим используемым объектом.

Модель всегда тесно связана с проблемой, так как решение последней всегда начинается с моделирования проблемной ситуации объекта. Затем уже переходят к моделированию стратегических альтернатив и последствий принимаемого решения, куда включаются такие элементы, как цель развития объекта управления, его функционирование, состояние внешней среды и др.

В свою очередь, моделирование определяется как «...практическое или теоретическое оперирование объектом, при котором изучаемый предмет заменяется каким-либо естественным или искусственным аналогом, через исследование которого мы проникаем в предмет изучения. Моделирование основано на подобии, аналогии, общности свойств различных объектов, на относительной самостоятельности формы».

В основу подхода к решению проблемы формирования факторной модели развития отрасли деловых услуг в условиях конкуренции положен метод формализованного описания модели. Обоснование модели развития отрасли деловых услуг; разработка основных параметров, их описывающих, на перспективу; согласование ключевых факторов, определяющих уровень конкуренции (рост и цикличность, барьеры и т. д.), динамика поступательного движения осуществляется с использованием методов математического моделирования.

К основным преимуществам перехода к модельной технологии получения априорных и апостериорных оценок уровня развития регионального сегмента отрасли деловых услуг можно отнести следующие:

1. Формализация экономических задач, стоящих перед поставщиками деловых услуг и субъ-

ектом регионального управления, и применение экономико-математических методов повышают точность, сокращают сроки и трудоемкость принятия эффективных решений в области обозначенной проблемы. Тем самым создается возможность реализации принципа многовариантности управленческих решений при наличии одной и той же проблемы, что существенно повышает их научную обоснованность и дает возможность интенсифицировать расчеты, выполняемые по каждому альтернативному варианту.

2. Использование методов экономико-математического моделирования позволяет расширить и углубить область конкретного количественного анализа в принятии решений на региональном уровне. С помощью этих методов изучается и описывается взаимодействие многих факторов, оказывающих влияние на развитие экономических объектов, выделяются существенные факторы.

3. Методы экономико-математического моделирования способствуют углублению теории регионального развития, которую нельзя разрабатывать с использованием лишь традиционных методов. Тем самым повышается степень адекватности разрабатываемых методических принципов и подходов к управлению поставщиками деловых услуг фактическому состоянию последних.

4. Разработка и применение экономико-математических моделей на региональном уровне оказывает большое влияние на совершенствование экономической информации. При переходе к модельной технологии выработки решений формулируется система четких требований к информационному обеспечению, происходит процесс ее упорядочения, разрабатываются строгие алгоритмы формирования, преобразования и корректировки.

Придерживаясь мнения В. А. Медведева, с одной стороны, что одна лишь «...экономическая теория не дает достаточно полного и адекватного отражения качественных изменений в экономике, обоснования подходов, путей и методов решения задач перевода народного хозяйства на рельсы развития», с другой стороны, С. С. Шаталина: «Математические методы – это не средство

математической интерпретации экономических законов, а мощный инструмент их выявления и теоретического формулирования...», считаем, что использование в факторной модели развития регионального сегмента отрасли деловых услуг в условиях конкуренции математических методов позволит наиболее эффективно изучать взаимосвязи и способы субординации ключевых факторов, определяющих характер развития и интенсивность конкуренции в отрасли деловых услуг на различных уровнях абстракции с последующим испытанием и определением конкретной программы развития, разработанной с учетом как отечественного, так и зарубежного опыта.

Проблемы факторного моделирования рассматриваются в работах отечественных и зарубежных авторов, таких как А. Аганбегян, Ф. Белл, Е. Домар, П. Дуглас, С. Зияндуллаев, У. Изард, Ч. Кобб, Ф. Кушнерский, Т. Лэнгфорд, В. Немчинов, Р. Раяцкас, Г. Хойт, Р. Харрод, Р. Шнипер и многих других. В этих работах отражен отечественный и зарубежный опыт разработки и использования факторных моделей.

Эконометрическое моделирование позволяет выявить комплекс основных зависимостей между уровнем развития сегмента отрасли деловых услуг и интенсивностью конкуренции в ней. Кроме того, в теоретическом смысле эконометрические модели являются более гибкими по сравнению с другими видами моделей и пригодны для эмпирических испытаний новых теорий развития.

Сформированная, таким образом, эконометрическая модель позволит оценить как внутренне структурно-динамические процессы, протекающие на региональном отраслевом рынке деловых услуг, так и влияние внешних управленческих воздействий, включая региональный аспект, на достижение поставленной цели.

Поставщики деловых услуг подчиняются в своем развитии основным закономерностям жизненного цикла, но условия конкуренции и привлекательность отдельных сегментов далеко не одинаковы. В любом конкретном сегменте услугодаателям важно понять природу и основные факторы конкуренции.

Рассматривая характер и уровень отраслевой конкуренции, отметим, что доля чистой прибыли в доходе успешно развивающегося поставщика деловых услуг превосходит 20%. Это выше, чем у большинства производителей подобного рода услуг, что свидетельствует о высоком профессионализме специалистов данного услугодаателя, а также говорит о том, что во многих сегментах цена не является главным фактором потребления услуг. Стоимость последних определяется значимостью для клиентов, качеством специалистов и рыночной репутацией хозяйствующего субъекта. Специфика деловых услуг проявляется в том, что значительный удельный вес в структуре их потребления занимают услуги, оказанные юри-

дическим лицам и физическим лицам, осуществляющим коммерческую деятельность, для которых цена не имеет принципиального значения. В таких ситуациях выбор поставщика деловой услуги осуществляется не на основе принципов ценовой конкуренции, но в условиях сформированного его имиджа.

Проблема *ценовой конкуренции* непригодна для функционирующих в рамках регионального сегмента отрасли поставщиков деловых услуг. Если в целях минимизации издержек допустить сокращение численности персонала и расходов на оплату труда, качество предоставляемых услуг снизится, что создаст предпосылки к перераспределению потребителей между услугодаателями. В сегменте, который вынужден развиваться в условиях ценовой конкуренции, операторы рынка должны обеспечить себе собственную нишу.

В сегментах, где ценовая дискриминация не имеет принципиального значения, поставщики деловых услуг обречены на стратегию дифференциации, которая не сводится к уникальности услуги, так как применяемые здесь методики не удастся защитить патентами. Изобретение, оказавшееся эффективным, через незначительный период времени становится общедоступным. Поэтому дифференциация, по нашему мнению, – это качество коллективных способностей ведущих специалистов и руководителей хозяйствующих субъектов, воплощенное в их имидже. Успешная дифференциация в отрасли деловых услуг, на наш взгляд, означает, что услугодаатель характеризуется более высокой мобильностью и востребованным интеллектуальным потенциалом по сравнению с потребителями и конкурентами. Дифференциация за счет интеллектуального потенциала препятствует появлению на рынке новых конкурентов в большей степени, чем технологические инновации.

Отметим, что определенную проблему составляет приобретение навыков по преодолению входных барьеров на региональный рынок деловых услуг, являющихся конкурентным преимуществом высокого ранга.

Два ключевых фактора дифференциации деятельности в отрасли деловых услуг – это профессионализм специалистов и качество отношений с потребителями. Если хотя бы один из обозначенных факторов ухудшается, барьеры для вступления в сегмент слабеют, число потребителей растет, а прибыльность падает.

Рассматривая в качестве одного из ключевых факторов развития отрасли деловых услуг фактор роста и цикличности, отметим, что изменения экономического цикла и динамики конкуренции влияют на структуру издержек потребителей данных услуг. Следовательно, поведение поставщиков деловых услуг в значительной степени направляется поведением потребителей, а



не уровнем развития производственного потенциала.

Исходя из предположения о том, что поведение всех поставщиков деловых услуг идентично, все же отметим, что различные сектора этой отрасли совершенно неоднозначно реагируют на колебания конъюнктуры. Характер цикличности сильнее всего влияет на природу конкуренции в соответствующих секторах. Поскольку выраженная цикличность мешает установлению долгосрочных отношений с потребителями и повышает текучесть квалифицированных кадров, поставщики деловых услуг вынуждены переходить от политики дифференциации к ценовой конкуренции. При падении доходов большинство хозяйствующих субъектов заинтересованы в поддержании объемов реализации услуг в целях сохранения квалифицированных специалистов. Зачастую это достигается посредством снижения цен на услуги. Но проблема заключается в том, что использование стратегии низких цен ведет к труднообратимым процессам в вопросах ценовой политики. В результате потенциальная прибыльность всех образующих сектор услугодателей окажется существенно сниженной.

Хотя поставщики деловых услуг сильно подвержены цикличности колебаний конъюнктуры, управление открывает для них возможности сглаживания колебаний, и в этом их преимущество перед потребителями.

Следующим ключевым фактором развития регионального сегмента отрасли деловых услуг, на наш взгляд, является наличие или отсутствие барьеров для вступления в отрасль и выхода из нее.

Мнение о том, что в большинстве секторов деловых услуг барьеры для вступления в отрасль отсутствуют, по нашему мнению, является ошибочным, что объясняется значительной дифференциацией поставщиков данных услуг. Подчеркнем наличие того факта, что наиболее трудно преодолимыми барьерами являются отношения с потребителями и их доверие. Доступ к базе данных о наиболее значимых потребителях, расходуемых на оплату деловых услуг значительные суммы, представляется весьма проблематичным для конкурентов-новичков. Да и сами потребители склонны пользоваться услугами только известных услугодателей.

Барьеры для вступления зависят также от способности услугодателя привлекать на работу и удерживать высококвалифицированных специалистов. Качество специалистов обычно коррелирует с умением хозяйствующего субъекта завоевывать и сохранять платежеспособных потребителей услуг. Эти два фактора конкурентоспособности являются необходимым и достаточным условием, обеспечивающим развитие услугодателя, т. е. грамотные специалисты приходят работать в структуры, имеющие постоянных потребителей, а последние предпочитают иметь де-

ло с высококвалифицированными специалистами. Барьеры для вступления представляют собой комбинацию профессионализма и связей с потребителями. Размеры таких барьеров тесно связаны с величиной прибыли ключевых услугодателей в каждом секторе регионального сегмента отрасли деловых услуг.

Наряду с барьерами для вступления в отрасль существуют барьеры для выхода из нее. Когда услугодатель не может закончить свою деятельность в одном из секторов регионального сегмента отрасли деловых услуг, он борется за сохранение существующего объема деятельности и при этом снижает цены в своем секторе. В отрасли деловых услуг услугодатель может безболезненно уволить всех, кроме партнеров, достаточно только выплатить компенсации в соответствии с трудовым договором. Если поставщик деловых услуг в течение нескольких лет имеет убытки, то он осуществляет фундаментальную реорганизацию структуры издержек. Поэтому маловероятно, что несколько убыточных услугодателей окажут существенное воздействие на целый сектор или его часть.

В числе ключевых факторов развития регионального сегмента отрасли деловых услуг отличаем также зависимость последних от потребителей. Более ускоренная консолидация данных потребителей по сравнению с поставщиками деловых услуг нарушает равновесие между обозначенными категориями. Это проявляется либо в снижении цен, либо в приращении спроса на высокий уровень обслуживания, поддерживать который услугодателям нецелесообразно, так как происходит постепенное снижение рентабельности. Но соотношение уровней консолидации не является единственным фактором, определяющим возможность влиять на договорные отношения. В случае неблагоприятного расклада рыночных сил для поставщиков деловых услуг необходимым для сохранения их деятельности становится стремление к предоставлению высокоделовых услуг, возможность оказания которых зависит от используемых ими методов привлечения и удержания специалистов, являющихся, по существу, четвертым ключевым фактором развития регионального сегмента отрасли деловых услуг.

Складывающаяся дихотомия отношений между конкретным специалистом и работодателем завершается появлением возможности у последнего для привлечения и удержания высококвалифицированных кадров на фоне растущего дефицита данного вида ресурсов и последующей поляризации рынка деловых услуг.

Следовательно, поставщики деловых услуг в отличие от промышленного сектора и других отраслей сферы услуг вынуждены одновременно и непрерывно осуществлять политику привлечения и удержания как новых потребителей, так и высококвалифицированных специалистов.

В числе ключевых факторов развития отрасли деловых услуг следует отметить качество обозначенных услуг. Специфика данной отрасли заключается в том, что способы и методы оказания деловых услуг не защищены патентами и реально доступны конкурентам в течение следующих фаз: выведения на рынок и роста. В результате значимой собственностью на рынке деловых услуг становится бренд услугодателя. Хозяйствующий субъект вытесняет с рынка не появление более совершенных технологий, а возникновение конкурентов, обладающих способностью оказывать более качественные услуги. Обратная связь здесь заключается в ориентации потребителя на более высокую профессиональную репутацию поставщика деловой услуги и наличие у него лучших специалистов.

По нашему мнению, услугодателям рынка деловых услуг нет необходимости инвестировать средства в разработку новой услуги, технологий (за исключением информационных) и в прогнозирование следующего витка технологического развития. В то же время им необходимо максимально эффективно инвестировать средства в

профессиональные ресурсы, выступающие гарантом сохранения качества обслуживания потребителей.

Рассматривая фрагментарно в числе ключевых факторов развития отрасли деловых услуг Самарского региона фактор роста и цикличности, отметим, что изменения экономического цикла и динамики конкуренции влияют на структуру издержек потребителей данных услуг. Следовательно, поведение поставщиков деловых услуг в Самарском регионе в значительной степени направляется поведением потребителей этих услуг, а не уровнем развития производственного потенциала услугодателей.

Барьеры для вступления в какой-либо из секторов регионального сегмента отрасли деловых услуг Самарской области зависят от способности производителей деловых услуг удерживать высококвалифицированных специалистов. Это, в свою очередь, характеризует существенность взаимосвязи и взаимозависимости способности услугодателей сохранять и наращивать доходоемкую долю клиентской базы и уровня квалификации специалистов, оказывающих услуги.

#### Список литературы

1. Алтунин А. Е., Семухин М. В. Модели и алгоритмы принятия решений в нечетких условиях. – Тюмень : Изд-во Тюменск. гос. ун-та, 2000.
2. Башмачникова Е. В. Сфера услуг: спецификация и динамика нестабильной экономической среды // Известия Самарск. науч. центра РАН. – 2005. – Вып. 1. – С. 158-167.
3. Бутырнин А. Я. Интеграция и диверсификация – базовые стратегии развития корпораций // Страховое дело. – 2005. – № 4. – С. 52-56.
4. Дубов А. М. Многомерные статистические методы : учебник для экономистов / А. М. Дубов, В. С. Мхитарян, Л. И. Трошин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 352 с.
5. Зияндуллаев Н. С. Математические методы и модели оптимизации регионально-отраслевого планирования и управления. – Ташкент : Фанк, 1976.
6. Корчагин В. П. Экономико-математические модели эффективности финансово-промышленных структур : монография / В. П. Корчагин, Ю. В. Косачев. – М. : Логос, 2004. – 246 с.
7. Кугаенко А. А. Методы динамического моделирования в управлении экономикой : учеб. пособие для вузов по экон. спец. / под ред. П. Е. Кондрашова ; Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. – 2-е изд., исп. и доп. – М. : Университет. кн., 2005. – 456 с.

**S. V. Mayorova\***

*\*Mayorova Svetlana, Director of publishing and printing center of Volga Region State University of Service, Togliatti riosvetlana@gmail.com*

#### DEVELOPMENT OF BUSINESS SERVICE COMPANIES

*Key words: services, business services, econometric modeling, development model.*

*Development of service sphere leads to the emergence of new types of services, business services being the most advanced among them. The author proves the use of econometric modeling in the development of complex management decisions related to business services.*

© Майорова С. В., 2012

## CONTENTS

### Economic Policy: Strategy and Tactics

- Kotilko Valery*** **9**  
 SPATIAL MODERNIZATION OF ECONOMY  
*The article is devoted to coordination of modernization programs and innovation policy priorities of Russia and the CIS countries. The proposed models of cooperation have been approved by the RF Ministry of Economic Development and at the round tables of the RAS Presidium.*
- Yamashev Vladimir*** **15**  
 HISTORICAL ASPECT OF ECONOMIC DEVELOPMENT  
 OF LEADING AUTO COMPANIES OF VOLGA REGION IN 90-IES OF XX CENTURY  
*The article studies the economic problems of industrial activity of leading automotive enterprises in the Volga region during the transition period of 90-ies of the last century. On the example of automobile factories the author analyzes the problems of high-tech sector of the economy developing during the post-Soviet reforms.*

### International experience

- Kupriyanova Maria*** **23**  
 INTERNATIONAL EXPERIENCE  
 OF ADAPTATION OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS (TNC)  
*When entering the international markets, foreign TNCs face a number of problems: peculiarities of law, mentality, competitive environment, etc. Each TNC solves the problems associated with these difficulties in its own way.*

### Public administration

- Sergeev Nicholay*** **28**  
 MECHANISM OF STATE REGULATION OF ENERGY SAVING IN THE INDUSTRY  
*The article studies the main directions of state regulation of energy saving. The author has suggested promising directions of state regulation, aimed at improvement of industrial energy efficiency.*

### Regional development

- Bashmachnikova Elena*** **32**  
***Abramova Lubov***  
 REGIONAL ECONOMIC RESEARCH: THEORETICAL  
 AND METHODOLOGICAL ASPECTS  
*Features of socio-economic, geopolitical, demographic and other development of Russian regions in space and time are the subject of years of research for specialists of different disciplines. This determines the application of a variety of methodological and methodical approaches to the study of regional development.*
- Berg Tatyana*** **39**  
***Kulinich Ivan***  
 IMPROVING REGULATION OF LOCATION OF RETAIL TRADE OBJECTS  
 IN THE CITY  
*Based on the studied issues, the research outlines the main directions of improving location of retail trade chains in Russian cities by developing theoretical and methodological foundations of the process. The article provides the definition of «location of retail trade chain», its purpose, main tasks and stages, as well as its functions on the level of government and municipal management. The authors have described the methods of influence on the subjects of trade, aimed at increasing the availability of trade services for the population.*
- Guskova Tatyana*** **45**  
 PROBLEMS OF ASSESSMENT AND SUSTAINABILITY  
 OF REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT  
*The article analyzes the current state of the regional economy on the example of the Volga Federal District. The author estimates the stability of the regional economy on the basis of modern economic theory. Three types of sustainable economic development are distinguished in this work.*

- Erokhina Lidia** 49  
**Korchagin Pavel**  
 ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT OF THE TERRITORY  
*In the scientific tradition and vocabulary the term «economic and social development» has a stable positive sense. This term is used to denote progressive change in the characteristics of the object, as well as the move towards better conditions. Current stage of social development is characterized by a large number of accumulated economic, social and environmental issues, the sharp differences that are most evident in the regions. Resolution of these problems and the existing contradictions will allow further development of the territory, enhancement of social progress and a positive image of the territory, raising living standards. Taking proper measures will give the possibility of creating conditions for balanced innovative economic and social development of the territory.*
- Kara Anna** 54  
 STUDY OF THE BASIC APPROACHES TO SYSTEMATIZATION OF QUALITY FACTORS OF LABOR FORCE  
*The article analyzes various approaches to systematization of quality factors of labor force, which directly influence the state of the regional labor market.*
- Kudryavenkova Olga** 60  
 SYSTEM OF GOVERNMENT MEASURES FOR STIMULATION OF INNOVATIONS AND INTRODUCTION OF HIGH TECHNOLOGIES IN THE REGION  
*The article studies the main directions of government measures aimed at stimulation of innovations and introduction of high technologies in the region. The work features the principles of effective state regulation of investment in the current economic conditions.*
- Markova Olga** 64  
 MANAGEMENT OF INNOVATIVE BUSINESS ACTIVITY IN SAMARA REGION BASED ON INTEGRATION APPROACH  
*The article studies the problems and prospects of managing innovative activities of business in Samara region. The author proves that the necessary condition of effective management is the integration between the actors of innovation development in the form of inter-organizational networks and public-private partnerships.*
- Pogorelova Natalya** 69  
 TOURISTIC REGION: CONCEPT, BORDERS AND FEATURES  
*Tourism as an object of studies has good theoretical and methodological basis of conceptual and terminological background. Still there remained a certain range of concepts and terms, not described well enough in domestic and foreign science. This article considers theoretical approaches to the definition of "touristic region"; territorial, resource, infrastructure and management features of touristic region; approaches to determining the boundaries of touristic area and conditions which will ensure its competitiveness and allow considering the touristic region as a competitive unit.*
- Regional service sphere:  
 Economics, Organization and Management**
- Bakankova Elena** 75  
 COMPARATIVE ANALYSIS OF PRACTICE-ORIENTED APPROACHES TO IMAGE MANAGEMENT OF SERVICE COMPANIES  
*In conditions of market economy, company's image becomes one of the most important tools for achieving the goals, development, strengthening the competitive position in the market, and reaching high levels of stability and success for all companies, including those of service sphere. Image management of service companies generates a vector direction of improvement, influencing the performance efficiency. The author has carried out a research in order to specify scientific and practical approaches to image management of service companies.*
- Gutyuk Elena** 79  
 PLACE OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS IN THE FORMATION OF INTELLECTUAL SERVICES MARKET  
*The article features the analysis of changes taking place in the market of intellectual services. The author describes the trend of decreasing share of net advertising services and the increasing role of integrated marketing communications.*
- Nikolaeva Elena** 83  
 ANALYSIS OF CONCEPTUAL AND TERMINOLOGICAL STRUCTURES OF HOUSING  
*The article features comparative analysis of conceptual and terminological structures of housing, and approaches to the economic content of «housing and communal services» concept. The principal conceptual structure of the analyzed categories is revealed. The author has summarized the specific features of housing, and justified the systematic approach to theoretical study of housing services.*

**Chuvashov Nikolai**

89

TEAMWORK AS THE PROCESS OF IMPROVEMENT  
AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SERVICE INDUSTRIES

*For the success of the company and its competitiveness in the market of goods and services it is necessary to provide clear and organized work of the staff, which is regarded as the face of the company. Professionalism of the staff determines the future of each company and its further development. Teamwork is considered as indispensable condition for stable development and success of the company. It is through teamwork that the companies achieve high performance and become more competitive with the minimum expenses.*

**Schlegel Oleg  
Vasilchuk Olga**

94

**Lukoyanova Anna**

## EFFICIENCY OF ORGANIZATION OF EDUCATIONAL SERVICES

*The article determines the type of services of educational institution. The authors have constructed the model and evaluated the effectiveness of the relationship between the value indices and volume of implementation of educational services.*

## Human Resource Management

**Ilyina Larisa**

98

MECHANISMS OF MOTIVATION AND STIMULATION OF STAFF  
IN MANAGEMENT OF OIL AND GAS ORGANIZATIONS

*The article studies practice of forming the mechanisms of motivation and stimulation of labor in oil and gas organizations.*

## Management and Marketing

**Volmenskikh Anastasia**

102

DEVELOPMENT OF COMPETITIVE STRATEGY OF UNIVERSITY  
USING STRATEGIC MANAGEMENT TOOLS

*The article features the results of studies on the development of theoretical and methodological basis for the formation of competitive strategies of universities, enabling them to effectively interact with the environment and to achieve competitiveness in the long term. The author presents her own interpretation of the terms «competitive strategy of university» and «strategic management of university», taking into account the specifics of functioning of higher education institutions in the competitive environment and the characteristics of educational services market. The work presents the method for assessing the level of university competitiveness in regional labor market and educational services market. The author suggests the method of forming competitive strategy of the university, using the tools of strategic analysis and choice, adapted to the field of higher education.*

## Investments and Innovations

**Bedaeva Heda**

106

## RISK MANAGEMENT PRINCIPLES FOR HIGH-RISK INVESTMENT

*The article features general and local principles of risk management for high-risk investments.*

## Enterprises

**Appanova Yulia**

109

## STUDYING AXIOMS OF RESOURCE CONCEPT IN THE THEORY OF FIRMS

*The article studies the characteristic features of basic economic resources in development stages of economic systems. Based on the analysis of sources, the author reveals the essence of the company in key development stages of firm theories. Axioms of resource concept are systematized in neoclassical, institutional, evolutionary and resource theories.*

**Vasiliev Mikhail  
Vilkova Svetlana**

114

APPROACHES TO OPTIMIZATION OF INTERACTION BETWEEN SUPPLIERS  
AND ASSEMBLY PLANTS BY EXAMPLE OF TECHNOPARK

*Domestic automotive industry is strongly affected by Russia joining the WTO. Declining production volumes of some models of the current AvtoVAZ family in 2011–2012 together with the growing prices of components and raw materials increase the fixed costs per vehicle. The authors suggest the cooperation strategy for large car assembly complex and enterprises- suppliers of components. The strategy is based on enterprises – participants of innovation techno-park. Development of the model for coordinating the interests of suppliers and automobile assembly complex, by example of Togliatti techno-park (TTP), is more relevant than ever, and extremely important for the economy of Samara region and the national economy as a whole.*

- Gorina Alla** 119  
**Rosseeva Tatyana**  
SERVICES OF HOT-DIP GALVANIZING MARKET IN THE SYSTEM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AND THE REGION  
*The article considers sustainable development of industrial enterprises from the perspective of three components: economic, social and environmental development. The authors prove the necessity and possibility of developing hot dip galvanizing services in the Republic of Mordovia on the basis of a specific industrial enterprise.*
- Kirilyuk Evgeny** 126  
CONCEPTUAL DEVELOPMENT BASES OF AGRICULTURAL SERVICE COOPERATIVES OF MARKETING TYPE  
*The article proves the conceptual basis for the development of agricultural service cooperatives of marketing type. The author justifies the expediency of creating regional marketing cooperatives as an instrument of protecting competition in the agricultural market. The research has revealed the causes of under-development of agricultural cooperation in the post-Soviet countries, and showed the need to transform the state support of agricultural cooperation.*
- Koroleva Elena** 134  
DEVELOPMENT OF INFORMATION POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES  
*The article considers the essence and structure of information potential of industrial enterprise. The author offers theoretical and practical tools for management of information potential, and possible approaches to the development of information potential along with the improvement of complex management system of industrial enterprise.*
- Marchenko Tatyana** 138  
RESOURCE-INSTITUTIONAL MANAGEMENT OF ECONOMIC SUBJECTS  
*The article proves the necessity of integrating resource and institutional concepts in the management of economic entities, in spite of their significant differences. The author highlights their general characteristics, and specifies the object and subject of analysis in the framework of these concepts.*
- Nikitina Natalya** 144  
**Guskova Nadezhda**  
ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT AS INNOVATIVE MECHANISM OF STABLE FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF ENTERPRISE  
*Theory and practice show that crises are natural in the development process of the market economy. The system of anti-crisis financial management can become one of the most important innovative mechanisms of stable functioning and development of enterprises, being able to provide positive results in the long and short term. Enterprise management at any stage of its development should be anti-crisis and financial, i.e., capable to prevent and forecast any crises or to alleviate their effects, which explains the preventive nature of financial management.*
- Prokhorova Natalya** 150  
CERTAIN PECULIARITIES OF AUDIT OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS  
*Due to the specific activity of small commercial enterprises, they are not subject to statutory audit. Nevertheless, the companies can carry out initiative audit by decision of founders and management in order to address the problems which may arise in the activity of any small business. The author has identified the need to consider the specifics of small business enterprises in conducting the audit.*
- Romaneeva Elena** 154  
**Orlova Anna**  
EVOLUTIONARY APPROACH TO THE INTERPRETATION OF «EXPERT» AND «EXPERTISE» AS KEY CATEGORIES OF EXPERTISE ACTIVITY  
*The article considers the concept evolution of «expertise» and «expert» as key categories of expert activity, as well as their consolidation in the regulatory framework. The author provides the chronological order of various examinations, and describes the gradual establishment of expert activity as separate, independent research.*
- Semenov Vladislav** 162  
MECHANISM OF FORMING FACTORS OF IMPROVING THE PRODUCT QUALITY BY USING FORECASTING METHODS AS A TOOL FOR IMPROVING COMPETITIVENESS OF THE REGION  
*The author has developed the mechanism of forming factors of improving the product quality by using forecasting methods as the implementation of a quality management principle known as «customer focus». The article features the implementation methods of individual items of the proposed mechanism, in particular, «tree of properties», «tree of functions» and «customer voice». Implementation of this mechanism in organizations results in the improvement of competitiveness of the region.*

***Sokolova Irina*** **170**

METHODS OF DIAGNOSING THE PROBABILITY OF BUSINESS BANKRUPTCY

*The article presents the problem of diagnosing the risk of bankruptcy (insolvency) of domestic enterprises. Current diagnostic methods and models of bankruptcy are considered in this work.*

***Frolov Evgeny*** **177**

INNOVATIVE BLOCK MODEL OF ENERGY EFFICIENCY OF PRODUCTION AT MACHINERY ENTERPRISES

*The article describes peculiarities of development and implementation of energy saving and energy efficiency at industrial enterprises. For the analysis and building the algorithm of energy-efficient planning of hourly consumption of energy (power) the author suggests the innovative block model of energy efficiency control. The main indicators of specific energy consumption and energy efficiency, which determine the rational organization of power consumption at the enterprise, have been defined in this work.*

**Mathematical and instrumental methods of Economics**

***Artyushenko Vladimir*** **182**

***Volovach Vladimir***

EVALUATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF RADAR SPEED METER

*The article studies the problems associated with assessing the cost-effectiveness of radar speed meter by the example of its use in the system of automatic regulation of unhook mechanisms speed due to increase in the accuracy of measurements.*

***Demidov Vadim*** **192**

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS OF POLYHARMONIC SEASONAL COMPONENT WITH EVOLUTION OF AMPLITUDE

*The article features a number of analytical models with several harmonic functions, characterized by time-varying amplitude, used to describe the seasonality of economic indicators of complex forms.*

**Points of view**

***Egorova Irina*** **196**

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SERVICES IN RUSSIA

*The article considers the problem of macroeconomic meaning of services and formation of service economy, as well as economic trends of service sector in Russia. The author explains peculiarities of introducing innovations in the Russian service sphere.*

***Mayorova Svetlana*** **199**

DEVELOPMENT OF BUSINESS SERVICE COMPANIES

*Development of service sphere leads to the emergence of new types of services, business services being the most advanced among them. The author proves the use of econometric modeling in the development of complex management decisions related to business services.*





**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 подрисовочными 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 окончательно 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 феврале 2013 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



Условия публикации статей <http://www.tolgas.ru/rio/naychizd>