

ВЕСТНИК

ПВГУС

**ЭКОНОМИКА**

ВЫПУСК № 1 (27)

**2013**

# ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА

## ЭКОНОМИКА

№ 1 (27) 2013

ТОЛЬЯТТИ

# ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.  
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 1 (27) – 2013 февраль

Журнал основан в 1995 г.

Выходит 6 раз в год

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

## Учредитель

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

## Редакционная коллегия:

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

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

## Члены редакционной коллегии:

д.э.н. С. А. Андреев

д.э.н. О. И. Васильчук

д.э.н. А. О. Блинов

д.э.н. Ш. З. Валиев

д.э.н. О. М. Горелик

д.э.н. А. П. Горина

д.э.н. Г. М. Кулапина

д.э.н. В. И. Макарова

д.э.н. А. А. Нечитайло

д.э.н. В. М. Рябов

д.т.н. А. Ч. Эркенов

д.э.н. В. В. Янов

Ответственный секретарь С. В. Майорова

Редактор 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 27.02.2013.  
Формат 60x80<sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Печать трафаретная.  
Усл. печ. л. 23,25. Тираж 1000 экз. Заказ 104/02.

© Поволжский государственный университет сервиса, 2013

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

- Гибадуллин Артур Артурович** **8**  
ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА  
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ  
*Рассматривается устойчивость производственного комплекса электроэнергетики. Автором выбирается методика оценки устойчивости генерирующих компаний и на ее основе рассчитывается устойчивость ТГК-1, ТГК-3, ТГК-7 и ОГК-6. Даются выводы о необходимости повышения технико-технологической устойчивости.*
- Иваненко Лариса Викторовна** **15**  
**Файзрахманова Яна Искандаровна**  
ФОРМИРОВАНИЕ УНИВЕРСАЛЬНОЙ  
МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ПРАВА  
НА РАЗВИТИЕ ЗАСТРОЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ  
*Представлен алгоритм формирования универсальной методики определения начальной стоимости права на развитие застроенной территории. Выделены и описаны характерные особенности для договора аренды земельного участка на проведение капитального строительства и договора на развитие застроенной территории. Указаны факторы, которые влияют на развитие застроенной территории. Рассмотрены классические методы оценки земельных участков и указаны их недостатки.*
- Кокова Эльвира Руслановна** **23**  
РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ  
ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РЕГИОНАЛЬНОМ АПК  
*Рассмотрены вопросы, связанные с развитием агропромышленной интеграции, актуальность которых усиливается в связи с необходимостью изучения воздействия интеграционных процессов отношения в аграрной сфере экономики.*
- Пахомова Антонина Александровна** **29**  
ИНСТРУМЕНТАЛЬНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ  
ИССЛЕДОВАНИЯ МОДЕРНИЗАЦИОННЫХ И ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ  
В ПТИЦЕПРОДУКТОВОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ  
*Представлен инструментально-методологический подход исследования модернизационных и инновационных процессов. Использование методического подхода оценки технологического развития в системе модернизации птицепродуктового подкомплекса в сочетании с общим анализом хозяйственной деятельности дает возможность оперативно диагностировать сдерживающие факторы развития субъектов птицепродуктового подкомплекса.*
- Сергеев Николай Никифорович** **34**  
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ  
ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ  
УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ  
*Рассматриваются основные проблемы и направления реализации политики энергосбережения и повышения энергетической эффективности Удмуртской Республики. Представлены статистические данные энергоэффективности экономики Удмуртской Республики.*
- Чунайда Александр Михайлович** **39**  
**Ваховский Вячеслав Витальевич**  
ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В ЭКОНОМИКЕ НА СОДЕРЖАНИЕ ТРУДА  
*Рассмотрено влияние структурных сдвигов в экономике на развитие социально-трудовых отношений и содержание труда, обусловленное объективными процессами перехода к инновационной модели экономического роста. Обосновывается роль интеллектуальной составляющей в современной системе социально-трудовых отношений. Определяются проблемы, условия и направления развития социально-трудовых отношений в современных условиях формирования постиндустриальной экономики и необходимость выработки четких концептуальных подходов к реализации практических мер по модернизации социально-трудовых отношений.*

- Трубицын Константин Викторович** 47  
**Гагаринская Галина Павловна**  
 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ  
 НЕПРЕРЫВНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА  
 ТЕПЛОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ  
 В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ  
*Рассматривается система непрерывного профессионального образования персонала теплоэнергетических предприятий в контексте оценки ее эффективности. Анализируется необходимость дифференцированного подхода, предполагающего рассмотрение эффективности системы с позиций государства, образовательных структур, организаций теплоэнергетики и их персонала.*

### Международный опыт

- Морякова Анастасия Владимировна** 52  
 ЭВОЛЮЦИЯ МЕТОДОЛОГИИ  
 И ПРАКТИКИ ПРОГНОЗНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ  
*Рассмотрены основные вехи развития прогнозных исследований в России и за рубежом, этапы эволюционного становления прогнозирования, представлены основные поколения прогнозистов, принципы прогнозирования.*

### Управление социальным развитием

- Лысенко Оксана Владимировна** 57  
 ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
 ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ИНДЕКС РАЗВИТИЯ  
 ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА  
*Освещены понятия конкурентоспособности работника, персонала, трудовых ресурсов. Рассмотрены вопросы, связанные с конкурентоспособностью человеческого капитала, а именно: факторы обеспечения, свойства, понятие «содержание и критерии конкурентоспособности», также отмечено место и влияние человеческого капитала Российской Федерации на мир в целом.*

### Региональное развитие

- Баимачникова Елена Валентиновна** 62  
 ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ  
 РАЗВИТИЯ УРОВНЕВОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
 В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ  
*Целью модернизация образовательной деятельности университета в настоящее время является обеспечение качества образования, позволяющего выпускнику быть конкурентоспособным на современном рынке труда. Достижение этой цели напрямую связано с переходом университета на уровневую подготовку кадров. Уровневое образование соответствует современным социально-экономическим условиям в стране, требованиям и вызовам времени, характеризуется фундаментальной и широкой теоретической подготовкой, способствует индивидуализации образовательного процесса и академической мобильности обучающихся.*

- Васильев Андрей Витальевич** 67  
 ХАРАКТЕРИСТИКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНОВ ЮЖНОГО  
 ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА  
*Рассматривается понятие инвестиционного климата региона. Предоставляется краткая характеристика инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации в 2011–2012 гг. Проводится комплексный анализ инвестиционной привлекательности регионов Южного федерального округа.*

- Гагаринская Галина Павловна** 73  
**Горбунова Юлия Николаевна**  
**Быкова Анна Викторовна**  
**Калмыкова Ольга Юрьевна**  
**Кузнецова Ирина Гарриевна**  
 КОНЦЕПЦИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
 НАУЧНОЙ ШКОЛЫ МЕНЕДЖМЕНТА С РАБОТОДАТЕЛЯМИ РЕГИОНА  
*Рассматриваются некоторые аспекты концепции эффективного взаимодействия с работодателями научной школы менеджмента СамГТУ. Представлены результаты социологических исследований рынка труда и высшей школы, позволившие авторам определить наиболее востребованные в инновационной экономике формы сотрудничества вуза с предприятиями при подготовке студентов по направлению «Менеджмент». Сопоставляя тенденции мирового развития, требования работодателей и государственные требования к молодым специалистам, авторы выделяют ряд ключевых требований к бакалаврам данного направления.*

**Князькина Екатерина Владимировна** 82

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО  
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ

*Малый бизнес играет ключевую роль в развитии рыночной экономики как отдельного региона, так и государства в целом. В строительстве складывается недостаточно благоприятная ситуация для эффективного функционирования малых предприятий. Основную роль в развитии данного вектора экономики должно сыграть государство через реализацию механизма господдержки на региональном уровне.*

**Крамарова Татьяна Юрьевна** 86

**Алексеева Наталья Дмитриевна**

МАЛОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ  
КАК СРЕДСТВО ПОДГОТОВКИ И РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНЫХ ПРОЕКТОВ  
В ОБЛАСТИ ТУРИЗМА И РЕКРЕАЦИИ

*Рассматривается малое инновационное предприятие как эффективное средство подготовки и реализации кластерных проектов развития туризма и рекреации, которые призваны способствовать развитию высокоразвитой, конкурентоспособной туристской индустрии, основанной на знаниях и инновационных принципах.*

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

**Шнякина Юлия Равильевна** 90

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
В СИСТЕМНОМ УПРАВЛЕНИИ СФЕРОЙ УСЛУГ РЕГИОНА

*Важную роль в обеспечении устойчивого развития сферы услуг играет системное управление, позволяющее выбрать сбалансированный путь развития, оценить сложившуюся ситуацию, сконцентрировать средства и ресурсы на преодолении кризиса, возникающих трудностей и дисбалансов, успех которого в значительной степени и во все возрастающей мере обусловлен характером отношений, уровнем взаимодействия власти, бизнеса и гражданского общества.*

### Региональный маркетинг

**Журавлева Татьяна Айдыновна** 96

СПЕЦИФИКА ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ  
В СФЕРЕ СЕРВИСА

*Рассказывается о возможности разделять влияние конкуренции и маркетинговых коммуникаций на предприятиях сервиса.*

**Фирсова Ирина Анатольевна** 101

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ УСЛУГ  
НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

*Рассмотрены аспекты влияния маркетинга на устойчивость развития образовательной организации.*

### Рынки: состояние и развитие

**Вершинин Валентин Петрович** 105

НАУЧНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
ФИРМ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ  
ЭНЕРГОСБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ

*Представлен анализ по проблемам энергосбережения в социальном секторе, и на основе этого представлены авторские научные принципы маркетингового прогнозирования уровня конкурентоспособности фирм, работающих с энергоэффективными и энергосберегающими осветительными системами.*

**Сафарова Ирина Михайловна** 110

**Беспрозванных Елена Геннадьевна**

ГЕНЕЗИС ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ  
К ПОНИМАНИЮ КАТЕГОРИИ «РЫНОК»

*Рассматриваются важнейшие теоретические подходы различных авторов к пониманию категории «рынок». Дана характеристика объектов и субъектов рынка, определены условия успешного функционирования рынка.*

## Управление человеческими ресурсами

- Катаргина Наталья Александровна** 116  
 ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА  
 КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ  
*Рассмотрена сущность конкурентоспособности предприятия и ее значение в современной экономике, обозначены факторы повышения конкурентоспособности. Определена необходимость формирования инновационного кадрового потенциала с целью повышения конкурентоспособности предприятий. Представлен механизм подготовки аттестации с использованием инструментов системы управления человеческими ресурсами, предложена комплексная модель инновационного развития кадрового потенциала предприятия.*

## Менеджмент и маркетинг

- Крайнева Раиса Канафиевна** 122  
 СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНИЗАЦИЙ  
 В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ  
*Рассмотрены роль и значение знаний, информации в постиндустриальном обществе в условиях экономики знаний, а также генезис систем управления организаций.*

## Предприятия

- Булов Владимир Геннадьевич** 127  
 МЕТОДЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ  
 НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ  
*Описывается один из методов совершенствования информационного обеспечения управления на предприятии, раскрывается сущность данного решения, отражается функциональное содержание подсистем, отмечаются экономическая и организационная эффективность данных преобразований.*

- Маняева Вера Александровна** 137  
 ПРИНЦИПЫ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА  
 УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ  
*В управлении расходами коммерческой организацией решение многих проблем достигается путем использования принципов программно-целевого метода. Для этого осуществляется анализ внешней и внутренней среды, строится «дерево целей», разрабатывается стратегическая целевая программа, формируется состав сбалансированных показателей, определяется модель бюджетирования и организационной структуры управления, создается единое информационное пространство.*

- Парамонова Лариса Анатольевна** 144  
 ТИПОЛОГИЯ ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТОВ  
 УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА  
*Современный этап развития рыночных отношений предъявляет повышенные требования к информационному обеспечению управления и качеству получаемой информации. Приоритетным источником информации является учетная система экономического субъекта, базирующаяся на внутренних корпоративных стандартах бухгалтерского учета, в первую очередь учетной политике. Учетная политика организации характеризуется многообразием ее компонентов, классифицируемым по видам, целевым установкам пользователей информации, раскрываемым аспектам и другим признакам.*

- Петроченкова Дарья Сергеевна** 149  
 АНАЛИЗ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ  
 В СИСТЕМЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ  
*Зачастую неверное понимание сотрудниками российских компаний термина «бюджетирование» затрудняет использование этого эффективного инструмента повышения эффективности деятельности предприятия. В данной статье выполняется системный анализ теоретических аспектов и роли бюджетирования в системе планирования деятельности предприятия и дается полная и развернутая характеристика термина. Представляется, что использование полученного определения позволит оптимизировать процессы разработки и внедрения систем бюджетирования на отечественных предприятиях.*

- Сосина Наталья Алексеевна** 157  
 СИЛА РОСТА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ  
 ВРЕМЕННОЙ ДИНАМИКИ ИЗМЕНЕНИЯ ДОХОДНОСТИ  
*Процесс непрерывного финансового потока моделируется с помощью линейного дифференциального уравнения, являющегося обобщением процессов движения денежных потоков. Решение уравнения отображает временную динамику изменения функции состояния денежного фонда. Рассматривается пример применения модели с непрерывным приращением процентов для обоснования и выбора инвестиционного решения.*

**Технологии управления****Маркова Ольга Владимировна** **161****Смирнова Мария Юрьевна**

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ

ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В АНТИКРИЗИСНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

*Раскрывается сущность инновационного подхода к управлению человеческим капиталом, основанного на парадигме интеллектуальной активности персонала в целях антикризисного управления предприятием.***Дискуссии и обсуждения****Осипов Владимир Викторович** **167**

ФУНКЦИОНАЛЬНО-ЦЕЛЕВОЙ НАУЧНЫЙ ПОДХОД

О СВОЙСТВЕ ДИРЕКТИВНОСТИ ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

*Данная статья продолжает цикл работ по формированию функционально-целевого научного подхода. Указывается на важность учета свойства директивности (направленности) для достижения цели. Это важно при одновременном наличии совокупности «фактов-причин» и «фактов-следствий». Для строгой идентификации причин и следствий (относительно исследуемого процесса) предложено ввести в научный оборот термин «директивность». Это позволяет минимизировать ошибки при формировании научных выводов. Предложение иллюстрируется соответствующими примерами.***Содержание выпуска на английском языке** **182**

## МАКРОУРОВЕНЬ

### Экономическая политика: стратегия и тактика

УДК 338.45.01

**А. А. Гибадуллин\***

*\*Гибадуллин Артур Артурович, аспирант*

*Государственный университет Министерства финансов Российской Федерации, г. Москва  
11117899@mail.ru*

### ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

*Ключевые слова: электроэнергетика, устойчивость, показатель, коэффициенты устойчивости, генерирующие компании.*

*Рассматривается устойчивость производственного комплекса электроэнергетики. Автором выбирается методика оценки устойчивости генерирующих компаний и на ее основе рассчитывается устойчивость ТГК-1, ТГК-3, ТГК-7 и ОГК-6. Даются выводы о необходимости повышения технико-технологической устойчивости.*

Электроэнергетика – одна из важнейших отраслей экономики страны, которая находится во взаимосвязи со всеми производственными процессами, совершаемыми на предприятиях, и косвенно влияет на развитие промышленности. Вопросы устойчивости генерирующих компаний на сегодняшний день являются самыми актуальными.

Уровень устойчивости компаний определяется при помощи экономических показателей [1]. Использование экономических показателей устойчивости позволяет провести оценку результатов деятельности предприятий. Данные показатели отражают состояние производственного комплекса, результаты его функционирования, образовавшиеся под действием внешних и внутренних факторов, с целью выявления проблем и перспективы их устранения.

Существуют различные подходы при выборе критериев устойчивости. Так, И. Н. Омельченко [2] в качестве критерия оценки устойчивости предлагает интегральный показатель устойчивого функционирования производственно-сбытовой системы, состоящий из следующих показателей:

- финансово-экономическая стабильность;
- производственно-хозяйственная деятельность;
- производственно-технологический потенциал;
- экология производственной деятельности;
- степень удовлетворения потребительского спроса;

- рыночная среда конкурентов;
- рыночная среда потребителей.

Н. М. Петрищенко считает, что устойчивость зависит от двух составляющих – это хозяйственная и финансовая деятельность, которую можно оценить с помощью анализа хозяйственной и финансовой деятельности при помощи системы показателей [3].

В процессе экономического анализа применяются аналитическая обработка данных математическим методом, группировки информации и др. [4]. Точность и объективность экономического анализа зависит от исходной информации и применяемых методов расчета. Стоит также учитывать систему показателей, используемую для оценки, она должна удовлетворять ряду требований:

- каждый показатель должен иметь технико-экономический смысл и выражать сущность описываемого им процесса;
- основной расчет показателей должен основываться на отчетности предприятия (бухгалтерской отчетности);
- показатели должны обеспечивать возможность осуществления количественного выражения всех взаимосвязей;
- расчет показателей должен базироваться на имеющейся информации, не зависящей от мнения аналитиков;
- состав показателей должен содержать показатели, непосредственно затрагивающие функционирование и устойчивое развитие;
- показатели должны быть простыми и быстро определяющимися во времени.



В оценке устойчивости производственных комплексов электроэнергетики наиболее объективной и развернутой является методика с разделением системы показателей на следующие подсистемы:

- показатель деловой активности;
- показатель технико-технологической устойчивости;
- показатель устойчивой рентабельности;
- показатель финансовой устойчивости.

Данную систему предложили Т. Г. Вакуленко и Л. Ф. Фомина. Мы считаем ее самой подходящей для оценки устойчивости генерирующих компаний, так как именно она включает в себя систему показателей, характеризующую как экономическое, так и техническое состояние анализируемого объекта [5].

Устойчивость предприятия должна рассматриваться в сравнении с эталонным предприятием, то есть предприятием, когда все показатели будут иметь положительные значения. Однако данные показатели можно рассмотреть в разрезе нескольких предприятий отрасли.

В каждой подсистеме показателей выберем три коэффициента, в достаточной степени отражающие устойчивость производственного комплекса электроэнергетики.

Деловая активность показывает функционирование предприятия и эффективность использования производственных ресурсов. Показатель деловой активности позволяет определить производственный потенциал предприятия, эффективность использования ресурсов и трудового капитала. Для определения показателя деловой активности используют следующие коэффициенты:

1. Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов  $K_{ТМЗ}$ , определяет скорость реализации запасов:

$$K_{ТМЗ} = \frac{C_{РП}}{3}$$

где  $C_{РП}$  – себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.;

3 – среднегодовая стоимость запасов, тыс. руб.

2. Фондоотдача  $\Phi$ , показывает, какова общая отдача от использования каждого рубля, вложенного в основные средства:

$$\Phi = \frac{B_p}{O\Phi}$$

где  $B_p$  – выручка от реализации, тыс. руб.;

$O\Phi$  – среднегодовая стоимость основных средств на начало года, тыс. руб.

3. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала  $K_{ОСК}$ , отражает оборачиваемость средств и эффективность их использования для получения прибыли:

$$K_{ОСК} = \frac{B_p}{СК}$$

где  $СК$  – среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.

Показатель технико-технологической устойчивости отражает развитие техники и технологии, обновления мощности, уровня надежности и выражается через следующие коэффициенты:

1. Коэффициент выбытия основных средств  $K_{ВОС}$ , показывает, какая доля основных средств, имевшихся к началу отчетного периода, выбыла за отчетный период из-за ветхости и износа:

$$K_{ВОС} = \frac{ОС_В}{ОС_{НП}}$$

где  $ОС_В$  – стоимость выбывших основных средств, тыс. руб.;

$ОС_{НП}$  – стоимость основных средств на начало года, тыс. руб.

2. Коэффициент обновления основных средств  $K_{ООС}$ , показывает, какая часть от имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют новые основные средства:

$$K_{ООС} = \frac{ОС_Н}{ОС_{КГ}}$$

где  $ОС_Н$  – стоимость новых основных средств, тыс. руб.;

$ОС_{КГ}$  – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

3. Коэффициент износа основных средств  $K_{ИОС}$ , показывает, насколько амортизированы основные средства:

$$K_{ИОС} = \frac{A}{ОС_П}$$

где  $A$  – амортизация, тыс. руб.;

$ОС_П$  – первоначальная стоимость основных средств, тыс. руб.

Показатели устойчивой рентабельности используются для оценки способности предприятия вырабатывать прибыль. Для определения показателя устойчивой рентабельности используют следующие коэффициенты:

1. Коэффициент общей рентабельности продаж  $K_{ОРП}$ , показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле:

$$K_{ОРП} = \frac{\Pi_{ДГН}}{B_p}$$

где  $\Pi_{ДГН}$  – прибыль до налогообложения, тыс. руб.

2. Коэффициент рентабельности собственного капитала  $K_{РСК}$ , показывает величину

прибыли, которую получит предприятие на единицу стоимости собственного капитала:

$$K_{PCK} = \frac{\Pi_{ч}}{СК},$$

где  $\Pi_{ч}$  – чистая прибыль, тыс. руб.

3. Коэффициент фондорентабельности  $K_{\phi}$ , показывает размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости основных производственных средств предприятия:

$$K_{\phi} = \frac{\Pi_{дгн}}{ВА},$$

где ВА – средняя стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.

Показатель финансовой устойчивости отражает общую ситуацию предприятия. Финансовая устойчивость характеризует зависимость предприятия от внешних источников и кредиторов. Финансовая устойчивость отражает состояние финансовых ресурсов, в том числе указывает на возможности предприятия свободно пользоваться денежными средствами, обеспечивать процесс производства и реализацию продукции. Выразим показатель через следующие коэффициенты:

1. Коэффициент финансовой устойчивости  $K_{\phi y}$ , отражает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников:

$$K_{\phi y} = \frac{СК + ДО}{\sum A},$$

где ДО – долгосрочные обязательства, тыс. руб.;

A – суммарные активы, тыс. руб.

2. Коэффициент финансовой независимости  $K_{\phi 3}$ , показывает долю активов организации, которые покрывают за счет собственного капитала:

$$K_{\phi 3} = \frac{СК + P}{\sum A},$$

где СК+P – собственный капитал и резервы, тыс. руб.

3. Коэффициент маневренности собственного капитала  $K_{МСК}$ , показывает долю собственного капитала, инвестированного в оборотные средства, в общей сумме собственного капитала, то есть отражает гибкость предприятия:

$$K_{МСК} = \frac{ОС_{с}}{СК},$$

где  $ОС_{с}$  – собственные оборотные средства, тыс. руб.

Для анализа устойчивости производственного комплекса электроэнергетики нами были выбраны компании ОГК-6, ТГК-1, ТГК-3, ТГК-7, которые производят электроэнергию на территории Российской Федерации. На сегодняшний день электростанций, производящих электроэнергию, несколько сотен и все они объединены в 6 оптово-генерирующих компаний (ОГК) и 14 территориально генерирующих компаний (ТГК). Генерирующие компании были созданы из разных электростанций, расположенных в разных федеральных округах. После реформы 2008 года компании перешли в частную собственность, и доля государства в уставном капитале не превышает 50%. Гидроэлектростанции и атомные электростанции по-прежнему остались в руках государства.

Для проведения анализа устойчивости генерирующих компаний нами взят бухгалтерский баланс оптово- и территориально генерирующих компаний за 2006–2010 годы. Оценку устойчивости будем проводить по предложенной выше методике.

ОГК-6 было учреждено распоряжением ОАО РАО «ЕЭС России» 16 марта 2005 года в рамках реформирования электроэнергетической отрасли. Общая установленная мощность станций ОАО «ОГК-6» составляет 9162 МВт. В состав ОГК-6 входят: Рязанская ГРЭС, Новочеркасская ГРЭС, Каширская ГРЭС, Красноярская ГРЭС-2, Череповецкая ГРЭС (табл. 1) [6].

Таблица 1

Коэффициенты устойчивости ОГК-6

Коэффициент/год	2006	2007	2008	2009	2010
$K_{ТМЗ}$	4,593	9,732	21,458	8,481	12,923
$\Phi$	1,142	2,224	2,653	2,495	2,597
$K_{ОСК}$	0,515	1,482	1,223	1,131	1,296
$K_{ВОС}$	0,621	0,0016	0,0056	0,0086	0,0017
$K_{ООС}$	0,99	0,046	0,091	0,133	0,231
$K_{ИОС}$	0,085	0,018	0,086	0,145	0,182
$K_{ОРП}$	0,232	0,747	0,022	0,092	0,078
$K_{PCK}$	0,069	0,078	0,022	0,076	0,071

Продолжение табл. 1

Коэффициент/год	2006	2007	2008	2009	2010
$K_{\Phi}$	0,123	0,122	0,038	0,145	0,093
$K_{\PhiУ}$	0,696	0,929	0,875	0,925	0,916
$K_{\PhiН}$	0,547	0,792	0,852	0,786	0,728
$K_{МСК}$	-0,344	0,225	0,939	0,132	-0,082

ТГК-1 была создана в 2005 году, в ходе реформирования электроэнергетической отрасли России, и сегодня компания объединяет генерирующие предприятия от Балтики до Баренцева моря. Генерирующие активы вклю-

чают в себя 56 электростанций различных типов в четырех субъектах Российской Федерации: Санкт-Петербург, Республика Карелия, Ленинградская и Мурманская области. Установленная мощность 3432,8 МВт (табл. 2) [7].

Таблица 2

**Коэффициенты устойчивости ТГК-1**

Коэффициент/год	2006	2007	2008	2009	2010
$K_{ТМЗ}$	17,632	11,452	12,643	15,858	20,946
$\Phi$	1,361	0,822	0,885	0,954	1,018
$K_{ОСК}$	1,347	0,565	0,498	0,592	0,743
$K_{ВОС}$	20,284	0,0003	0,0022	0,015	0,022
$K_{ООС}$	1	0,143	0,145	0,285	0,266
$K_{ИОС}$	0,012	0,005	0,057	0,107	0,143
$K_{ОРП}$	0,035	0,168	0,025	0,115	0,092
$K_{РСК}$	0,039	0,0026	0,0036	0,052	0,053
$K_{\Phi}$	0,042	0,012	0,017	0,067	0,058
$K_{\PhiУ}$	0,795	0,912	0,843	0,823	0,863
$K_{\PhiН}$	0,729	0,827	0,792	0,712	0,679
$K_{МСК}$	-0,135	0,352	0,142	-0,115	-0,223

ТГК-3 («Мосэнерго») – крупнейшая из региональных генерирующих компаний Российской Федерации. ОАО «Мосэнерго» включает в себя 15 электростанций установленной мощностью 11900 МВт и производит 6%

электроэнергии вырабатываемой в Российской Федерации. ТГК-3 является основным производителем электроэнергии Московского региона (г. Москвы и Московской области) (табл. 3) [8].

Таблица 3

**Коэффициенты устойчивости ТГК-3**

Коэффициент /год	2006	2007	2008	2009	2010
$K_{ТМЗ}$	16,315	7,756	19,058	22,072	23,413
$\Phi$	1,785	1,276	1,165	0,839	1,114
$K_{ОСК}$	1,797	0,895	0,771	0,676	0,842
$K_{ВОС}$	0,0078	0,0038	0,0049	0,0075	0,0026
$K_{ООС}$	0,051	0,066	0,1314	0,027	0,017
$K_{ИОС}$	0,582	0,651	0,655	0,576	0,593
$K_{ОРП}$	0,043	0,034	0,023	0,062	0,073
$K_{РСК}$	0,0389	0,0084	0,011	0,027	0,045
$K_{\Phi}$	0,067	0,034	0,021	0,045	0,072
$K_{\PhiУ}$	0,877	0,922	0,867	0,918	0,895
$K_{\PhiН}$	0,578	0,825	0,767	0,812	0,808
$K_{МСК}$	-0,223	0,256	0,078	0,117	0,182

ТГК-7 (ОАО «Волжская ТГК») – одно из крупнейших энергопредприятий европейской части России, расположенное в Среднем Поволжье на территории Самарской, Саратовской и Ульяновской областей. ОАО «Волжская ТГК» было создано в соответствии со схемой

реформирования Самарской, Саратовской и Ульяновской энергосистем, принятой Советом директоров ОАО РАО «ЕЭС России» 3 сентября 2004 года. Установленная мощность – 5854 МВт, в состав ТГК-7 входят 15 ТЭЦ, 2 ГРЭС и несколько котельных (табл. 4) [9].

Коэффициенты устойчивости ТГК-7

Коэффициент/год	2006	2007	2008	2009	2010
$K_{TMZ}$	14,252	11,793	16,112	19,165	30,868
$\Phi$	1,273	1,457	1,719	1,855	2,146
$K_{OCK}$	1,221	1,252	1,047	0,958	1,083
$K_{BOS}$	0,0015	0,0016	0,00066	0,0023	0,004
$K_{OOC}$	0,082	0,073	0,078	0,046	0,074
$K_{ИОС}$	0,0034	0,065	0,125	0,186	0,257
$K_{ОРП}$	0,0385	0,046	0,0354	0,112	0,065
$K_{PCK}$	0,019	0,025	0,071	0,083	0,051
$K_{\Phi}$	0,044	0,048	0,038	0,14	0,088
$K_{\Phi Y}$	0,865	0,886	0,885	0,877	0,822
$K_{\Phi H}$	0,747	0,845	0,825	0,845	0,813
$K_{MCK}$	-0,047	0,038	0,263	0,226	0,164

На основе представленных таблиц можно сделать вывод, что показатели деловой активности, устойчивой рентабельности, финансовой устойчивости находятся в пределах нормы и не угрожают устойчивому развитию про-

изводственного комплекса. Коэффициенты показателя технико-технологической устойчивости рассмотрим более подробно на графиках.

1. Коэффициент выбытия основных средств (рис. 1).

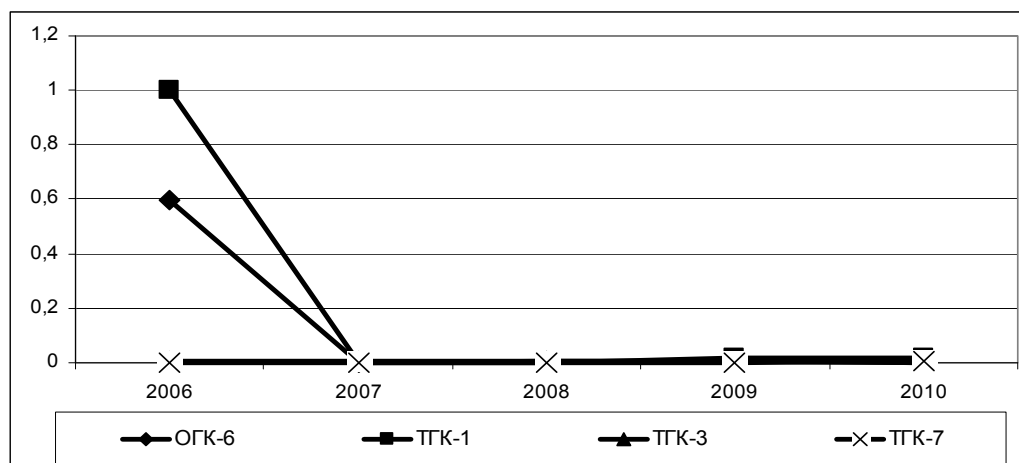


Рис. 1. Коэффициент выбытия основных средств

Данный коэффициент имеет различные значения – от 0,0003 до 20,28. Можно сделать вывод, что у ОГК-6 и ТГК-1 срок службы основных фондов до 2007 года был маленький, а у ТГК-3, ТГК-7 весь период и у ОГК-6, ТГК-1 начиная с 2007 года срок службы значительно увеличился и достигает максимальных значений.

2. Коэффициент обновления основных средств (рис. 2).

По представленному графику следует, что коэффициент обновления основных средств находится в пределах от 0,017 до 1, данный коэффициент на всем промежутке рассматриваемого периода существенно снижается и отражает уменьшение обновления основных средств. Более того, за последние четыре года

на всех предприятиях его значение не превышало 0,2.

3. Коэффициент износа основных средств (рис. 3).

Согласно графику коэффициент износа основных средств имеет тенденцию к увеличению и отражает увеличивающийся износ основных средств. У ТГК-3 износ основных средств превышает допустимое значение 0,5, что является нежелательным.

Таким образом, показатель технико-технологической устойчивости на всем промежутке рассматриваемого периода имеет минимальные значения, что говорит об отсутствии обновления мощностей, выбытия основных средств и увеличении износа оборудования.

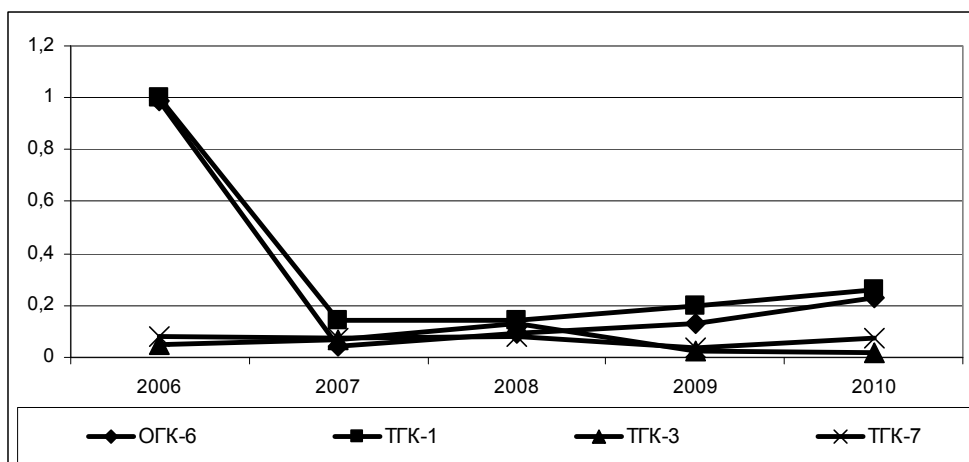


Рис. 2. Коэффициент обновления основных средств

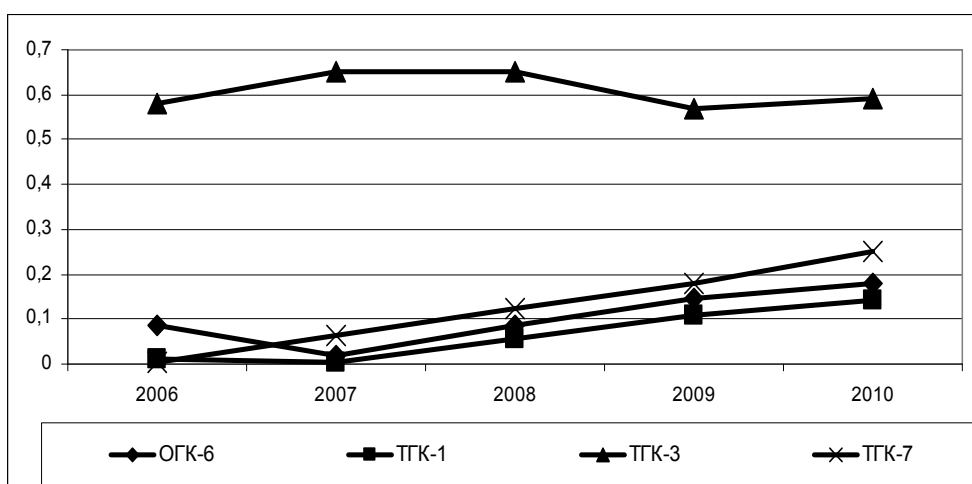


Рис. 3. Коэффициент износа основных средств

Необходимо предпринять ряд мер, направленных на повышение устойчивости генерирующих компаний. Они заключаются в следующем:

1. Повысить инвестиции в производственный комплекс электроэнергетики, при непосредственной государственной поддержке, через налоговые льготы, ускоренную амортизацию, тарифное перераспределение.

2. Разработать генерирующим компаниям совместно с Министерством энергетики РФ,

Министерством экономического развития РФ, комитетом Государственной Думы по энергетике и другими профильными учреждениями долгосрочную программу технического перевооружения.

3. Генерирующим компаниям повышать коэффициент полезного действия и коэффициент используемой установленной мощности за счет инновационных разработок.

#### Список литературы

1. Псарева Н. Ю. Обеспечение устойчивого развития предприятия // Экономика строительства. – 2005. – № 5. – С. 9.
2. Парахина В. Н. Стратегический менеджмент : учебник. – М. : КноРус, 2005. – С. 97.
3. Петрищенко Н. М. Формирование механизма устойчивого развития предприятия (на примере предприятий машиностроения) : дис. ... к.э.н. – М., 2003. – С. 58.
4. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа : учебник – М. : Финансы и статистика, 1996. – С. 84.

5. Вакуленко Т. Г., Фомина Л. Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. – М. : Изд. дом «Герда», 2001. – С. 88.

6. Годовой отчет ОГК-6.

7. Годовой отчет ТГК-1.

8. Годовой отчет ТГК-3.

9. Годовой отчет ТГК-7.

---

**A. A. Gibadullin\***

*\*Gibadullin Arthur, graduate student*

*of State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation, Moscow*

*11117899@mail.ru*

## **EVALUATION OF STABILITY OF POWER PRODUCTION COMPLEX**

*Key words: power, stability, indicator, stability coefficients, generating companies.*

*The article studies the stability of power production complex. The author chose the method of assessing the sustainability of generating companies. This method is used to calculate the sustainability of TGC-1, TGC-3, TGC-7 and GGC-6. Conclusions are drawn about the need to improve the technical and technological sustainability.*

---

© Гибадуллин А. А., 2013

УДК 332.143

**Л. В. Иваненко\****\*Иваненко Лариса Викторовна, доктор экономических наук, профессор**Самарский государственный университет, г. Самара*

ivanenko\_lv@mail.ru

**Я. И. Файзрахманова\****\*Файзрахманова Яна Искандаровна, ассистент**Самарский государственный архитектурно-строительный университет, г. Самара*

yafa02@mail.ru

## **ФОРМИРОВАНИЕ УНИВЕРСАЛЬНОЙ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ПРАВА НА РАЗВИТИЕ ЗАСТРОЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ**

*Ключевые слова: застроенные территории, алгоритм, методика, оценка земельных участков.*

*Представлен алгоритм формирования универсальной методики определения начальной стоимости права на развитие застроенной территории. Выделены и описаны характерные особенности для договора аренды земельного участка на проведение капитального строительства и договора на развитие застроенной территории. Указаны факторы, которые влияют на развитие застроенной территории. Рассмотрены классические методы оценки земельных участков и указаны их недостатки.*

Проекты планировки по развитию застроенных территорий должны быть экономически привлекательными. Для этого необходимо повышать технико-экономические показатели (например, существенно увеличивать этажность) или финансировать за счет бюджета большее число мероприятий по подготовке застроенной площадки к новому строительству.

Сегодня при условии комплексного освоения площадок, выделенных под развитие застроенных территорий, бюджет готов взять на себя только финансирование строительства школ и детских дошкольных учреждений.

В настоящее время наблюдается большое число несостоявшихся аукционов по развитию застроенных территорий как в крупных мегаполисах и регионах, так и небольших отдельных городах.

Причинами являются:

- отсутствие хорошо проработанной законодательной базы;
- завышение начальной стоимости площадки, подлежащей развитию;
- отсутствие законодательно закрепленного механизма переселения граждан из ветхого и аварийного фонда жилья.

Для эффективной реализации городских земельных ресурсов необходимо производить оптимальное формирование начальной стоимости площадок, выделенных под развитие застроенных территорий. От установленной

начальной цены зависит объем поступления денежных средств в бюджет, а также заинтересованность инвестора в участии в аукционе на получение права на развитие застроенных территорий. Необходимо предотвратить недополучение средств, направляемых в бюджет соответствующих субъектов РФ, учитывая при этом интересы претендентов.

При проведении оценки площадки требуется предусмотреть и интересы инвесторов-застройщиков, имеющих согласно Градостроительному кодексу большой объем финансовых обязательств по развитию застроенной территории. Суммарное превышение данных обязательств вместе с начальной ценой застроенной площадки, подлежащей развитию, над прибылью строительной организации может привести к отказу от участия в аукционе.

Следует отметить, что в случае нового строительства на выделенном свободном земельном участке оценочные компании устанавливают арендные платежи по общеизвестным методикам.

Однако при оценке начальной стоимости застроенной территории, подлежащей развитию, возникает множество трудностей, т. к. каждая из площадок имеет свои существенные особенности.

В отдельных субъектах РФ были созданы и утверждены методики определения начальной стоимости права на заключение договора

о развитии застроенной территории, но они имеют серьезные недостатки.

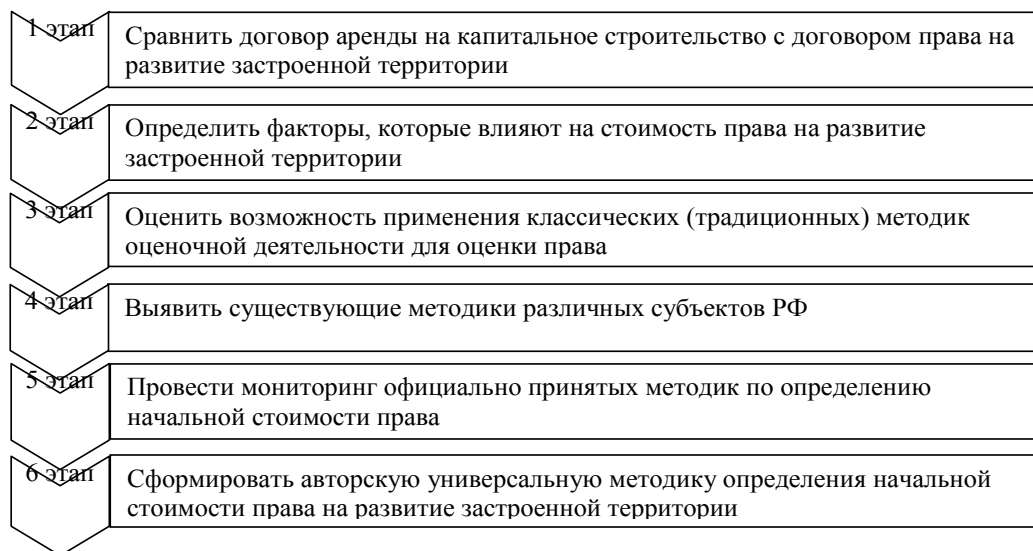
К сожалению, до сих пор отсутствует единая методика оценки начальной стоимости права на развитие застроенной территории, что вызывает необходимость ее формирования. Поэтому в данной работе предлагается сформировать, создать универсальную методику, подходящую для любого региона РФ. Для создания универсальной методики определения начальной стоимости права на развитие застроенных территорий рекомендуется использовать алгоритм, который содержит шесть этапов (рис. 1).

На первом этапе проводится сравнительный анализ договора аренды на капитальное строительство с договором права на развитие застроенной территории с целью выявления сущности и правовых особенностей послед-

него. Каждый договор содержит раздел «обязанности сторон». В договоре на развитие застроенных территорий данный раздел является источником для формирования некоторых факторов, влияющих на стоимость права, так как в нем отражены финансовые обязательства с ответственной стороной в процессе исполнения договора.

На втором этапе предполагается выявить факторы, влияющие на стоимость права по развитию застроенной территории для их дальнейшего учета в разрабатываемой методике.

На третьем этапе рассматриваются общепринятые методики в оценочной деятельности для выявления возможности их применения в предлагаемой методике определения начальной стоимости права на развитие застроенной территории.



*Рис. 1. Алгоритм формирования универсальной методики определения начальной стоимости права на развитие застроенной территории*

На четвертом этапе целесообразно рассмотреть опыт различных регионов на основании официально принятых и утвержденных методик.

На пятом этапе после выявления официальных методик, принятых к использованию в различных субъектах РФ, следует определить их особенности, преимущества и недостатки с целью учета при разработке универсальной методики, применяемой к любому из регионов.

На шестом этапе непосредственно разрабатывается универсальная методика определения начальной стоимости права, подходящая для применения в каждом регионе РФ.

Далее в табл. 1 представлено сравнение договора аренды земельного участка для проведения капитального строительства и договора на право развития застроенной территории.

Сравнительный анализ приведенных в таблице документов свидетельствует о том, что договор на право развития застроенной территории имеет больше обязательств для инвестора по сравнению с договором аренды, заключаемым на капитальное строительство. Сроки исполнения договоров практически одинаковые – 5 лет. Договор на право развития застроенной территории не предусматривает в законодательстве условий ответствен-



ности инвестора в случае невозможности исполнения договора из-за финансовых трудностей на любом этапе реализации, кроме как прекращение права. Расторжение договора как на начальной стадии, так и в процессе его реализации не выгодно ни инвестору, ни органам власти. В этом случае инвестор несет значительные финансовые потери, вплоть до

банкротства, а органы власти получают незаконченное строительство, которое необходимо повторно выставлять на аукцион, либо проводить финансирование такого «замороженного» объекта, или предпринимать другие действия в зависимости от стадии, на которой прекратились отношения, о чем в законодательстве не сказано.

Таблица 1

**Сравнение договора аренды на капитальное строительство и договора на право развития застроенной территории (на примере г. о. Самара)**

Пункты сравнения	Договор аренды на капитальное строительство	Договор на право развития застроенной территории
Стороны договора	Заключается победителем торгов с Департаментом земельных ресурсов	Закключается с Департаментом строительства и архитектуры г. о. Самара
Этапы реализации	Реализуется в два этапа, первый из которых – подготовительный (согласование) – не может превышать 6 месяцев с момента регистрации, второй – строительство сроком не более 4 лет 11 месяцев и 28 дней	Реализуется в течение 5 лет либо более 5 лет в зависимости от состояния характеристик площадки
Условия выставления на аукцион	На земельный аукцион может выставляться только незастроенный участок. Все имеющиеся на нем строения предварительно высвобождаются и сносятся за счет городского бюджета, однако эти затраты учитываются в стартовой стоимости лота	Наличие градостроительного регламента, расположение многоквартирных домов, признанных аварийными или подлежащих сносу, согласно принятой адресной программе
Информация по земле, указываемая в договоре	Местоположение, площадь, кадастровый номер, размер аренды	Местоположение, площадь, кадастровый номер, перечень адресов зданий, строений, сооружений, подлежащих сносу, реконструкции, цена по результатам проведения аукциона
Обязанности застройщика	За полгода застройщик должен разработать и согласовать проектную документацию, получив в городской администрации разрешение на строительство. Строительство объекта указанных параметров и функционального назначения на срок не более 4 лет 11 месяцев и 28 дней	Подготовить проект планировки застроенной территории, включая проект межевания застроенной территории, создать либо приобрести, а также передать в государственную или муниципальную собственность благоустроенные жилые помещения для предоставления гражданам, выселяемым из жилых помещений, предоставленных по договорам социального найма, договорам найма специализированного жилого помещения, уплатить выкупную цену за изымаемые жилые помещения в многоквартирных домах, признанных аварийными и подлежащими сносу, осуществить строительство на застроенной территории
Исполнение договора	После того как строительство закончится и готовое сооружение будет принято в эксплуатацию, инвестор сможет зарегистрировать права собственности на находящийся под ним земельный участок в соответствии с действующим в городе регламентом. До этого момента, помимо платы за право заключения договора аренды, установленной на аукционе, он ежегодно выплачивает арендные платежи, начисляемые Департаментом земельных ресурсов	Сдать в эксплуатацию

Пункты сравнения	Договор аренды на капитальное строительство	Договор на право развития застроенной территории
Ответственность	За невнесение арендной платы, нарушение сроков проектирования и строительства, а также возведение объектов, не предусмотренных проектом, на инвестора будут накладываться штрафные санкции вплоть до расторжения договора	В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств права на соответствующие земельные участки могут быть прекращены в соответствии с земельным законодательством и гражданским законодательством

Договор на развитие застроенной территории значительно многограннее и сложнее с юридической точки зрения, требует учета ряда аспектов. Необходимо проводить ежегодный мониторинг строительства на площадке, проверять отчетную документацию по объемам выполненных работ, чтобы знать уровень исполнения обязательств по договору. В условиях возникновения сложной ситуации требуется увеличивать продолжительность реализации договора и выделять ассигнования на переселение граждан. Предполагаемый в работе контроль органов власти не будет носить характер административно-командного управления, а будет представлен в виде контрольных точек исполнения обязательств и принятия своевременных действий для его завершения.

Переселение граждан – это одна из основных проблем, которая задерживает дату начала строительства. У населения отсутствует доверие к коммерческим строительным организациям, поэтому процесс переселения необходимо проводить совместно с органами местного управления. Эти положения необходимо четко и подробно учитывать в законодательстве. Частично этот вопрос освещен в отдельных статьях Земельного и Гражданского кодексов, однако они не учитывают всех возможных ситуаций. Следует отметить, что в г. о. Самара переселение граждан является совместной работой органов власти и инвестора, однако в законодательстве это не отражено.

В данной работе сравнительный анализ был выполнен на примере использования стандартных форм договоров в г. о. Самара. Для других регионов возможны изменения в наименовании органов власти, заключающих договор, в объеме финансовых обязательств застройщика, часть из которых может быть передана органам власти.

Далее в соответствии с алгоритмом (рис. 1) выявляются факторы, оказывающие влияние на формирование стоимости права, и производится их систематизация для определе-

ния начальной стоимости площадки, подлежащей развитию и выставляемой на аукцион.

Однако в методике не представляется возможным учесть все факторы, влияющие на стоимость права на развитие застроенной территории. Поэтому в методике, предлагаемой в данной работе, учтены наиболее значимые из них (рис. 2).

Предлагается выделить и использовать следующие группы факторов, оказывающих влияние на формирование начальной стоимости права:

1-я группа факторов.

Учитывает особенности субъекта Российской Федерации.

2-я группа факторов.

Отражает общие характеристики площадки под развитие.

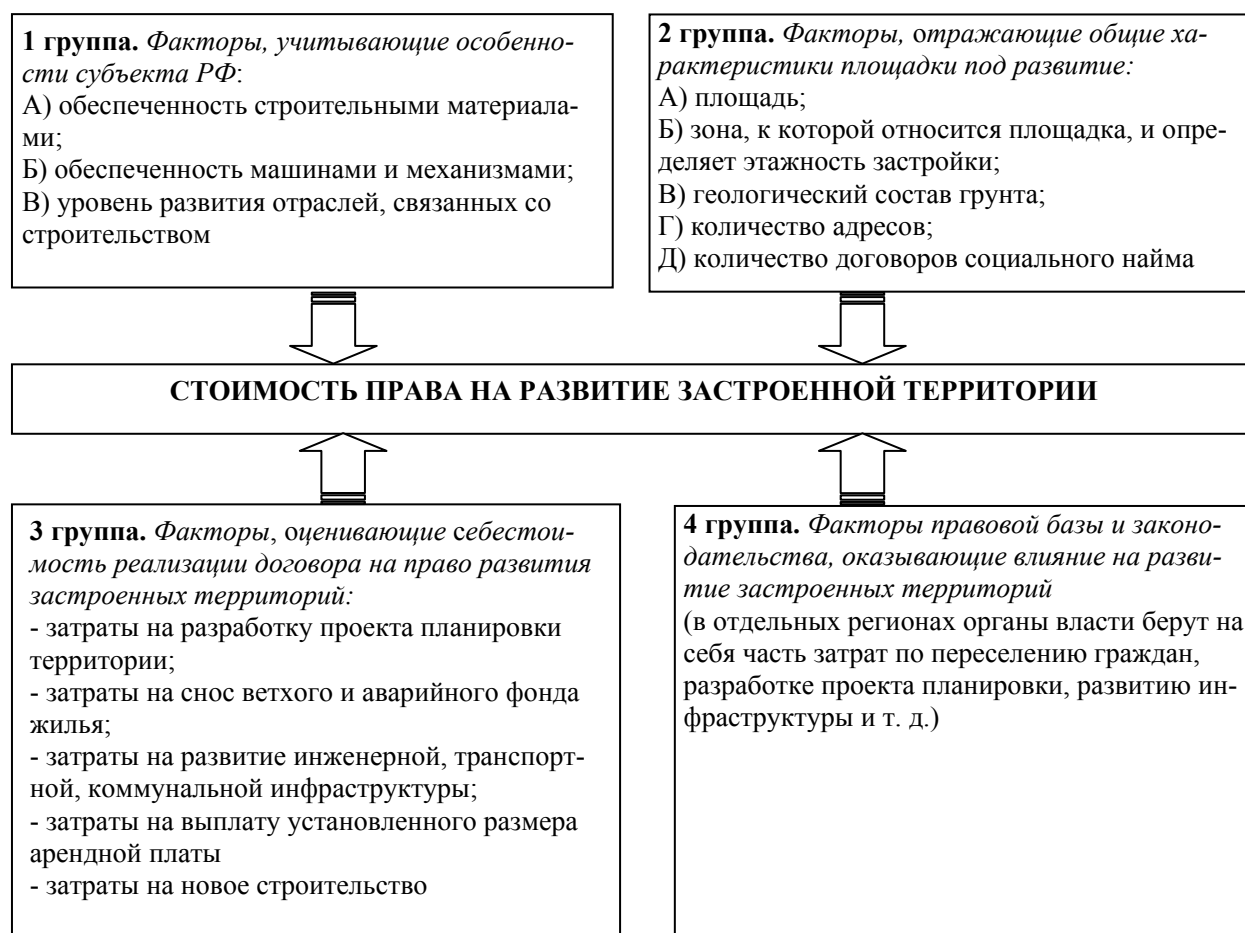
3-я группа факторов.

Формирует себестоимость реализации договора на право развития застроенных территорий.

4-я группа факторов.

Показывает влияние правовой базы и законодательства.

Анализ выделенных факторов указывает на то, что 1-я группа будет влиять на себестоимость строительства, а именно на фактор из 3-й группы «затраты на новое строительство» по статьям затрат на материалы, машины и механизмы, затраты на оплату труда рабочим, которые учитывают единые сметные нормы для каждого субъекта РФ. 4-я группа будет также влиять на 3-ю группу факторов, формирующих общую себестоимость, так как в зависимости от взятых органами власти на себя обязательств затраты на реализацию права по развитию застроенной территории будут либо увеличиваться, либо уменьшаться. 2-я группа должна учитываться в методике и корректировать начальную стоимость права понижающими или повышающими коэффициентами, которые, на наш взгляд, позволят учесть особенности конкретной застроенной территории, подлежащей развитию.



*Рис. 2. Факторы, оказывающие влияние на формирование начальной стоимости территории, подлежащей развитию*

Прежде чем перейти к выявлению и мониторингу методик, официально действующих в различных регионах, представляется целесообразным рассмотреть классические методы оценки, используемые в оценочной деятельности, дать им краткое описание и оценить возможности их применения в методике определения начальной стоимости права на развитие застроенной территории.

Классическими подходами оценочной деятельности являются затратный, сравнительный и доходный.

С точки зрения оценочных методик при оценке начальной стоимости права на развитие застроенной территории объектом оценки выступает право аренды, обремененное инвестиционными условиями.

По мнению отдельных авторов [5, 6, 7], оценку права аренды участка, обремененного инвестиционными обязательствами, необходимо осуществлять с использованием доходного подхода с применением метода остатка.

Однако данный подход построен на прогнозных поступлениях при использовании

земельного участка от улучшений, распределенных во времени, и не отражает тех обязательств, которые несет инвестор по условиям договора права на развитие застроенных территорий. Такие обязательства действуют во временном промежутке от 5 до 10 лет, причем с учетом инфляции и других факторов могут в перспективе перекрыть ожидаемые поступления, что будет свидетельствовать о завышенной стоимости земельного участка, которая может оказаться неприемлемой для инвестора. Особенно это актуально для районов застройки центральной части, где обременения по отселению жителей из ветхих домов высоки.

Проблема оценки права на развитие застроенной территории заключается в том, что объектом оценки выступает не только земля, передаваемая под развитие, но также ликвидируемые объекты вместе с обременениями инвестора по подготовке такой территории к новому строительству.

Диагностика существующих подходов позволяет сделать вывод, что отдельные методы

можно использовать в качестве оценки отдельных объектов права на развитие застроенной территории, однако применить только какой-то один из них не представляется возможным. Кроме того, отметим, что самостоятельно провести комплексный расчет, используя несколько методик, достаточно сложно. В связи с этим необходимо прибегать к услугам оценочных компаний, что вызывает дополнительное отвлечение бюджетных средств на каждую площадку. При этом важно акцентировать внимание на том, что оценка права на развитие застроенных территорий, которая проводится оценочными компаниями, не принимает во внимание баланс интересов инвестора и органов власти, что имеет последствия при последующей реализации права. Поэтому возникает потребность в формировании универсальной методики, применяемой

для любой застроенной площадки, подлежащей развитию в каждом регионе.

Таким образом, практика свидетельствует, что использование классических методик оценочной деятельности для формирования универсальной методики по определению начальной стоимости права на развитие застроенных территорий в полной мере невозможно. С этой целью были рассмотрены выявленные ранее методики, официально принятые и применяемые в семи различных регионах РФ. Однако для выбора критериев, которые целесообразно использовать при создании универсальной методики, были оценены все имеющиеся критерии, применяемые в методиках, разработанные для Саратовского, Тюменского, Тамбовского, Московского регионов, Санкт-Петербурга, Ямало-Ненецкого автономного округа и Республики Адыгея (табл. 2).

Таблица 2

**Критерии оценки, используемые в существующих методиках по определению начальной стоимости права на развитие застроенной территории в субъектах РФ**

Критерии оценки	Субъект РФ						
	Саратовская область	Тюменская область	Санкт-Петербург	Тамбовская область	Московская область	Ямало-Ненецкий автономный округ	Республика Адыгея
Арендная ставка, тыс. руб./м <sup>2</sup>	-	-	-	-	+	Критерии определяет оценщик	-
Площадь территории, м <sup>2</sup>	-	-	-	-	+		-
Месторасположение	-	-	-	-	+		-
Кэф-т используемого материала при новом строительстве	+	-	-	-	-		-
Кэф-т территориальности	+	-	-	-	+		-
Кэф-т инфляции	+	-	-	-	-		-

Из представленного обзора видно, что большинство критериев учитывает методика, разработанная для применения в Московской области, за исключением одного – «коэффициент по учету материала», используемого в методике, разработанной для Саратовской области. Остальные субъекты РФ не применяют указанные критерии, и в них основополагающими элементами расчета начальной стоимости являются доход и расход инвестора, что способствует возврату от рыночной экономики к плановой.

Определять начальную стоимость права на развитие застроенной территории необходи-

мо, исходя из установленной арендной платы за земельный участок и учитывая период реализации договора. Для учета интересов инвестора необходимо включить понижающий коэффициент инфляции при формировании начальной стоимости права, а также коэффициент, характеризующий используемый материал при новом строительстве. В процессе реализации договора от используемого материала при новом строительстве будет зависеть значение данного показателя. Чем качественнее будет материал, повышающий срок службы, тем коэффициент, снижающий на-

чальную стоимость права, будет выше, чем ниже качество, тем ниже значение показателя.

На основании анализа проведенной оценки критериев, используемых в официальных методиках различных субъектов РФ, в работе при формировании универсальной методики начальной стоимости права на развитие застроенных территорий предлагается использовать следующие критерии:

- арендная ставка земли с учетом срока реализации договора;
- площадь застраиваемой территории;
- месторасположение;
- коэффициент используемого материала при новом строительстве;
- коэффициент территориальности;
- коэффициент инфляции.

При создании универсальной методики определения начальной стоимости права на развитие застроенной территории за основу были приняты методики, официально утвержденные и используемые в Московском и Саратовском регионах. При этом было учтено, что методика, разработанная для Московского региона, является единственной, в которой при расчете применяется арендная ставка. Следует заметить, что арендную ставку необходимо устанавливать для каждого города региона индивидуально в соответствии с утвержденными законодательными актами.

Из методики, разработанной для Саратовской области, были позаимствованы корректирующие показатели: коэффициент инфляции и коэффициент используемого материала. Из московской методики использован принцип определения коэффициента территориальности.

Принимая во внимание установленный факт, что реализация договора права на развитие застроенной территории осуществляется в течение 5-10 лет, необходимо включить в расчет коэффициент дисконтирования к поступлениям в бюджет финансовых средств. Данный коэффициент позволит предусмотреть рыночную стоимость застроенного земельного участка с учетом изменения ставки рефинансирования и изменения инфляции в течение 5 лет. Кроме того, он будет уравновешивать коэффициент продолжительности строительства, отраженный в методике расчета базовой арендной ставки за земельный участок. Для других регионов также рекомендуется использовать коэффициент дисконтирования при расчете общей суммы поступлений в бюджет в качестве арендной платы за

период реализации договора на право развития застроенных территорий. Данный коэффициент позволит привести сумму поступлений от арендной платы, заложенной в качестве основы расчета начальной стоимости права, к реальной величине стоимости на момент окончания реализации договора на право развития застроенных территорий. Также предоставляется возможность стимулирования инвестора с помощью применения коэффициента продолжительности строительства, который в зависимости от сроков строительства позволяет в большей или меньшей степени снижать аренду, досрочно или в срок завершать обязательства по договору.

Таким образом, в предлагаемой в работе универсальной методике начальную стоимость права на развитие застроенной территории (НСП) рекомендуется определять по следующей формуле:

$$НСП = [\sum_{i=1}^n (A * S / Km) * (1 + di)_n] / Km,$$

где **НСП** – начальная стоимость права на развитие застроенной территории, руб.;

**A** – базовый размер арендной платы за земельные участки (на примере в границах города Самары в соответствующем финансовом году, устанавливаемый законом Самарской области), (руб./кв. м);

**Km** – коэффициент территориальности, который зависит от величины площади расселяемого жилищного фонда и реконструируемых объектов соцкультбыта, расположенных в границах территории, подлежащей развитию;

**S** – площадь земельного участка, в отношении которого принято решение о развитии застроенной территории, (кв. м);

**di** – коэффициент дисконтирования;

**i** – продолжительность реализации договора на право по развитию застроенных территорий,  $i = 1 \dots n$  (согласно условиям договора на право развития застроенных территорий продолжительность реализации составляет порядка 5-10 лет), лет;

**Km** – коэффициент вида строительного материала, использование которого будет осуществляться при новом строительстве в рамках развития застроенной территории;

**Кинф.** – коэффициент инфляции. Учитывается при расчете ставки дисконтирования.

В настоящее время в городском округе Самара все площадки, выставяемые на аукцион, имеют одинаковую начальную стоимость, составляющую 1 000 000 руб. Органы

власти местного самоуправления аргументируют такую цену собственной заинтересованностью, прежде всего возможностью решения проблемы переселения граждан из ветхого и аварийного фонда жилья без учета финансовых средств, которые поступят в бюджет городского округа.

Следует сделать вывод о том, что целесообразно определять начальную стоимость пло-

щадки, подлежащей развитию, с учетом ее характеристик, которые учитываются в универсальной методике, предложенной в работе. Ее использование позволит предотвратить недополучение средств в бюджет, а также приведет к обоснованному установлению начальной стоимости площадки, подлежащей развитию с учетом всех ее особенностей и ценности.

#### Список литературы

1. Иваненко Л. В., Файзрахманова Я. И. Зарубежный и отечественный опыт управления развитием застроенных территорий // Основы экономики, управления и права. – 2012. – № 1 (1). – С. 71-76.
2. Иваненко Л. В., Файзрахманова Я. И. Теоретические аспекты управления развитием застроенных территорий в регионе и муниципальных образованиях // Основы экономики, управления и права. – 2012. – № 2 (2). – С. 48-57.
3. Иваненко Л. В., Файзрахманова Я. И. Проблемы жилищного строительства и развития застроенных территорий // Школа университетской науки: парадигма развития. – № 3 (7). – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012. – С. 33-39.
4. Иваненко Л. В., Файзрахманова Я. И. Алгоритм формирования универсальной методики определения начальной стоимости права на развитие застроенной территории // Основы экономики, управления и права. – 2012. – № 4 (4). – С. 3-10.
5. Грибовский С. В., Цымбалов В. В. Особенности оценки рыночной стоимости права застройки земельных участков в Санкт-Петербурге / под ред. С. В. Грибовского, В. В. Цымбалова. – СПб. : ОМЕГА, 2003. – 267 с.
6. Прорвич В. А. и др. Оценка урбанизированных земель / под ред. В. А. Прорвича. – М. : Экономика, 2004. – 312 с.
7. Тарасевич Е. И. Методические рекомендации по оценке участков земли для девелопмента / под ред. Е. И. Тарасевич. – М. : Международная академия оценки и консалтинга, 2005. – 405 с.

---

#### **L. V. Ivanenko\***

*\*Ivanenko Larisa, Doctor of Economic sciences, Professor of Samara State University, Samara  
ivanenko\_lv@mail.ru*

#### **Ya. I. Fayzrahmanova\***

*\*Fayzrahmanova Yana, assistant of Samara State University of Architecture and Civil Engineering, Samara  
yafa02@mail.ru*

### **FORMATION OF UNIVERSAL METHOD FOR DETERMINING THE INITIAL VALUE OF THE RIGHT FOR DEVELOPMENT OF BUILT-UP AREAS**

*Key words: built-up areas, algorithm, methodology, evaluation of land plots.*

*The article features an algorithm for the formation of universal method for determining the initial value of the right for development of built-up areas. The authors have identified and described the characteristics of the lease contract for capital construction and the contract for the development of built-up area. The work presents the factors influencing the development of the built-up area, and considers the classical methods of land plots assessment together with existing disadvantages.*

---

© Иваненко Л. В., Файзрахманова Я. И., 2013

УДК 63:338.436:338.436.33

**Э. Р. Кокова\***

*\*Кокова Эльвира Руслановна, ст. преподаватель*

*Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В. М. Кокова,*

*г. Нальчик*

*elkokova@mail.ru*

## **РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РЕГИОНАЛЬНОМ АПК**

*Ключевые слова: агропромышленная интеграция; интеграционный потенциал; направления развития интеграции; модель интеграции; сельскохозяйственная продукция.*

*Рассмотрены вопросы, связанные с развитием агропромышленной интеграции, актуальность которых усиливается в связи с необходимостью изучения воздействия интеграционных процессов отношения в аграрной сфере экономики.*

Существование рыночных отношений и многоукладной экономики вызывает необходимость развития интеграции. В последнее время акцент в дискуссии об агропромышленной интеграции перемещается в плоскость развития кооперативных начал. По-видимому, толчком этому был тот факт, что мировая практика интеграционного движения доказала свою жизнеспособность и многогранность. В современных экономических условиях, характеризующихся резким сокращением объемов производства, сужением платежеспособного спроса, упрощением его структуры, а также обострением конкурентной борьбы как между внутренними производителями, так и зарубежными на внутреннем национальном рынке, объединение сил, средств и возможностей субъектов экономики становится объективной необходимостью [1].

Развитие интеграции производства сельскохозяйственной продукции является одним из основных факторов, оказывающих существенное влияние на эффективность функционирования сельскохозяйственных предприятий и повышение их организационно-экономической и финансовой устойчивости. В то же время в отечественном и зарубежном сельском хозяйстве (и АПК) за последние десятилетия сформировались крупные интегрированные образования – вертикально-интегрированные структуры, которые доказали свое преимущество как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Однако не все в этих структурах оказывается позитивным с точки зрения развития сельского хозяйства, а также развития сельских территорий. Одной из важных причин, требующих пристального внимания к ВАО, состоит в возросшей монополизации регио-

нальных и национальных рынков сельскохозяйственной продукции, которая ведет к пауперизации большой численности населения, падению плодородия почвы, появлению экологических и социальных проблем. Внутри самих вертикально-интегрированных образований не все однозначно как с точки зрения экономической, так и управленческой. В связи с этим важнейшей задачей является формирование эффективной модели интегрированного агропродовольственного производства. С этих позиций вопросы теории и практики формирования и развития эффективного производственно-организационного механизма интеграции в условиях конкретного региона являются актуальными, представляют научный интерес. Этим вопросам посвящены работы И. А. Минакова, В. З. Мазлоева, И. Г. Ушачева, В. А. Клюкача, А. Н. Семина, В. Я. Узуна, Н. Борхунова, И. Н. Буздalова, А. М. Югая, В. Ф. Башмачникова, М. И. Запольского, В. В. Милосердова, А. А. Шутькова, Ю. Н. Кривокора и многих других ученых-экономистов-аграриев.

Для успешного управления бизнесом в интегрированном формировании первоначально необходимо иметь представление об его интеграционном потенциале. Интеграционный потенциал аграрных и агропромышленных формирований – это совокупность природно-климатических, организационно-экономических, технико-технологических, правовых, инвестиционных и социально-экономических условий производства, создающих синергетический эффект интеграции, выражаемый в размере дополнительно накопленной прибыли, полученной в целом интегрированным формированием в результате осуществления

комплекса мероприятий по совместному использованию производственных и ресурсных потенциалов субъектов интеграции [5].

На практике выделяют два основных направления развития интеграции и кооперации: горизонтальная и вертикальная интеграция. Горизонтальная интеграция представляет собой процесс разделения труда, углубления специализации производства и развития межхозяйственных технологических связей. Вертикальная интеграция представляет собой одну из форм объединения смежных звеньев процесса производства и обращения от производства средств производства для сельского хозяйства и выращивания сельскохозяйственной продукции до реализации готовых товаров.

В последние годы в агропромышленном комплексе России активно развивается вертикальная интеграция. Различают два направления вертикальных слияний: вертикальное слияние «вперед», или «вверх», и вертикальное слияние «назад», или «вниз» [3, 5]. При использовании вертикального слияния «впе-

ред» корпорация-покупатель может создать для себя источник хорошего и стабильного спроса на свою продукцию, причем контролировать его будет только она. При использовании вертикального слияния «назад» корпорация-покупатель может создать для себя дешевый и стабильный источник исходного сырья для производства своей продукции, причем контролировать его будет она сама. Примером могут служить создаваемые в России агрохолдинги, объединяющие организации и предприятия перерабатывающей промышленности и производителей сырья – сельскохозяйственные коммерческие организации.

Агропромышленная интеграция, по сути, является вертикальной, ибо представляет собой интеграцию производителей сельскохозяйственного сырья, его переработки, предприятий по производству комбикормов, предприятий торговли.

На практике всех участников процесса интеграции можно условно разделить на две основные группы: прямых и косвенных (рис. 1).



Рис. 1. Структура участников агропромышленной интеграции

В процессе интеграции между субъектами объединения устанавливаются тесные взаимоотношения с целью: снижения затрат на

материально-техническое обеспечение, управление; стабилизации сырьевой базы и сезонности производства; возможности модерни-



зации и реконструкции процессов производства; уменьшить зависимость от погодноклиматических условий за счет пространственной диверсификации; снижения себестоимости продукции; роста прибыли, заработной платы работников; повысить конкурентоспособность агробизнеса; сгладить сезонность в аграрном производстве и в получении доходов за счет комбинирования многих видов деятельности; эффективно распределять ресурсы между субъектами интеграции; противостоять стихии рынка сельскохозяйственной продукции путем крупномасштабного планирования и консолидирования предложений; повысить инвестиционную привлекательность сельскохозяйственного производства; уменьшить транзакционные издержки [7]. В результате интеграции происходит взаимодействие между ее участниками, а на выбор «способа» сотрудничества оказывают влияние различные факторы:

Следует заметить, что на сегодня еще нет единого подхода к формированию интеграционных структур. Их формы зависят прежде всего от организационно-экономического механизма, принятого в том или ином регионе. Мотивами, побуждающими сельскохозяйственные организации вступать в интеграционные структуры, являются их финансовая несостоятельность, высокая кредиторская задолженность, изношенность основных средств, технологическая отсталость.

Агропромышленный комплекс (АПК) занимает одно из ведущих мест в экономике КБР. По структуре экономики КБР относится к индустриально-аграрному типу с достаточно высокой концентрацией промышленности и развитым сельским хозяйством. Отраслям агропромышленного комплекса принадлежит ведущая роль в развитии экономики республики. Сельское хозяйство и пищевая промышленность выполняют в КБР важную социально-экономическую функцию. На долю сельского хозяйства в структуре валового регионального продукта республики приходится 20,8%, пищевой промышленности – около 6%. Эффективность сельскохозяйственного производства во многом определяется, помимо ее конкретных экономических показателей, степенью использования трудовых, земельных, материально-технических ресурсов, которыми располагает данный регион.

Агропромышленный комплекс Кабардино-Балкарской Республики представлен следующими секторами:

- государственный сектор, включающий в себя сельскохозяйственные предприятия, функционирующие на базе федеральной или республиканской собственности. В сферу деятельности этих предприятий входят производство сельскохозяйственной продукции для республиканских нужд, проведение государственной политики в области семеноводства и племенного животноводства, внедрение передовых технологий, проведение научных исследований и проектно-исследовательских работ, подбор кадров;

- сельскохозяйственные производственные кооперативы с коллективно-долевой формой собственности, представлены предприятиями, землей, средствами производства, поделенными на паи или доли, которые были объединены или сохранили статус колхоза при условии, что для каждого члена предприятия рассчитан его пай;

- кооперативный сектор представлен в основном потребительскими предприятиями с кооперативной формой собственности. Эти предприятия выполняют различные функции, но не имеют технологических связей с сельским хозяйством;

- акционерный сектор представляют предприятия, созданные на основе объединения вкладов участников акционерного общества с целью осуществления производственной деятельности и получения прибыли;

- фермерский сектор, который создан путем передачи крестьянам земли и имущества или выхода из коллективно-долевого предприятия со своим паем;

- мелкотоварный сектор представляет совокупность мелких хозяйств, средства производства и продукция которых принадлежат гражданам на правах индивидуальной частной собственности. В его состав входят личные подсобные хозяйства, коллективные сады, коллективные огороды.

В настоящее время одним из наиболее важнейших направлений развития интеграционных процессов в сельском хозяйстве является создание интегрированных (вертикальных и горизонтальных) образований. Интегрированные агропромышленные структуры позволяют выстроить цепочку: производство – переработка – торговля.

На практике функционируют различные формы агропромышленной интеграции:

1. Агропромышленные формирования в форме акционерных обществ.

2. Агропромышленные формирования холдингового типа.

3. Агропромышленные формирования в форме финансово-промышленных групп.

4. Агропромышленные формирования. Некоммерческие партнерства.

Именно интегрированное объединение дает возможность экономически слабым предприятиям сельского хозяйства улучшить свое финансовое положение, приблизиться к требованиям рынка и предлагать собственную продукцию на выгодных условиях [6].

Самой распространенной организационной формой интегрированных агроформирований в КБР являются акционерные общества. Среди наиболее значимых следует выделить интеграционную модель, ОАО «Сыродельный завод «Прохладенский» и взаимодействующие с ним сельскохозяйственные предприятия (11 хозяйств), торговый дом, завод по обслуживанию сельхозтехники. Соз-

дание интегрированной системы имело положительное влияние на финансово-экономическую деятельность данного предприятия.

Другая модель интеграции, используемая в зерноовощной зоне КБР, основана на ассоциации хозяйств. Это деятельность ассоциации фермерских хозяйств «Дружба» в с. Озрек, созданной в 1997 г. (рис. 2).

Главным итогом проведенных мероприятий стало повышение уровня рентабельности и эквивалентности обменно-распределительных отношений по сравнению с неинтегрированными фермерскими хозяйствами (21 хозяйство) и КСХП «Озрек».

В АПК республики используется также третья модель – холдинговая компания, наиболее сложная форма агропромышленных структур. Примером может послужить включение находившегося на грани закрытия ОАО «Урухский консервный завод» в состав консервного холдинга «Помидорпром».

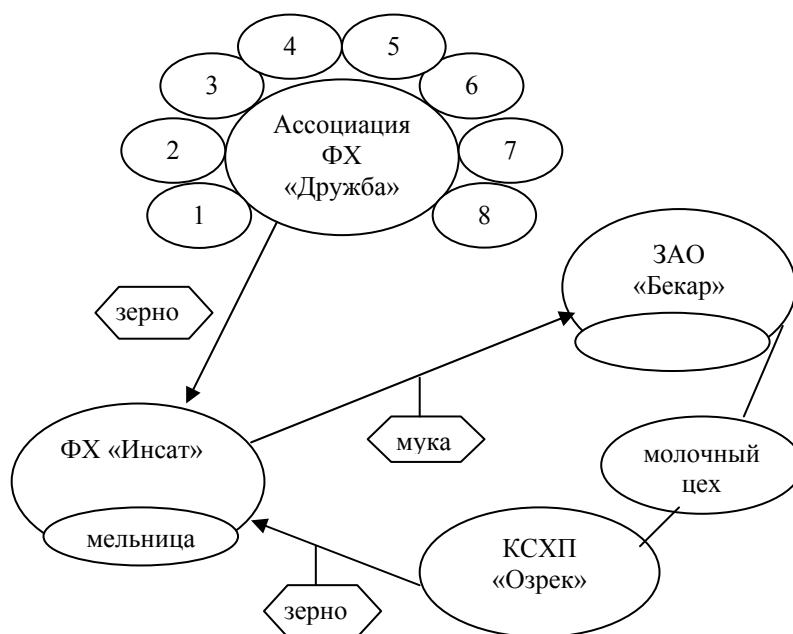


Рис. 2. Агропромышленное объединение в с. Озрек

В животноводстве формируется четвертая модель интеграции, причем в трех направлениях: свиноводство, КРС и птицеводство. В республике большое распространение получили птицеводческие комплексы.

Исходя из возможности доступа к данным, учитывая масштабы и эффективность деятельности, в качестве анализируемого предприятия было выбрано ОАО «Баксанский бройлер» (рис. 3). Птицеперерабатывающий завод агрогруппы «Баксанский бройлер» ос-

нащен высокотехнологичным оборудованием производительностью 10000 голов в смену.

Несмотря на имеющиеся достижения в области развития интеграционных процессов, в целом агропромышленная интеграция в республике развивается медленно.

Создание интегрированного агропромышленного формирования призвано и позволяет:

- стабилизировать финансово-экономическое положение предприятий-смежников пу-

тем согласования их интересов и производственно-коммерческих связей;

- расширить рынок сбыта продукции интегрированных соучредителей;

- повысить эффективность использования ресурсного потенциала соучредителей, постепенно трансформируя его в производственный потенциал, в том числе за счет роста промежуточного спроса, повышения эффективного управляемости, сопряжения и кооперации хозяйственной деятельности;

- повысить эффективность противостояния инфляционным процессам и спекулятивным действиям торгово-посреднических структур при приобретении производственных ресурсов и реализации конечной для предприятия продукции;

- расширить возможности регулирования отпускной цены на конечный для агропромышленного формирования продукт;

- централизовать финансовые средства и направлять их на устранение наиболее негативных явлений и диспропорций.



Рис. 3. Структура агропромышленной группы «Баксанский бройлер»

Диверсификация, на наш взгляд, с одной стороны, может рассматриваться как расширение видов деятельности, а с другой – как направление деятельности, обеспечивающее реализацию той или иной экономической стратегии сельхозпредприятия, а значит, представлять собой самостоятельную стратегию – стратегию диверсификации, имеющую конкретное направление деятельности или форму связи с имеющейся продукцией, или форму использования ресурсов. И с этой точки зрения правомерно вести речь, например, о «связанной (родственной) стратегии диверсификации производства» или «несвязанной горизонтальной корпоративной стратегии диверсификации коммерческой деятельности».

Процесс принятия управленческих решений о начале диверсификации деятельности предприятия, как любое другое управленческое решение, содержит в общем виде следующие этапы: 1) диагностирование и структуризация внутренних и внешних проблем предприятия; 2) формирование решения; 3) формулировка миссии и целей; 4) стратегический анализ; 5) определение стратегических альтернатив; 6) выбор стратегии; 6) реализация стратегии; 7) контроль за реализацией стратегии и оценка стратегии.

Реализация той или иной стратегии диверсификации не всегда приносит предприятиям успех, поэтому в процессе руководство вынуждено постоянно отслеживать результативность ее применения, корректировать свои действия, а если она все же окажется неэффективной, изменять направления деятельности. В этом случае опыт развитых стран предлагает альтернативные стратегии, следующие за диверсификацией:

- осуществлять новые приобретения или слияния с целью создания позиций в новых отраслях или укрепления позиций уже диверсифицированных направлений деятельности;

- удалять направления деятельности, не соответствующие экономической стратегии предприятия;

- сокращать или сужать базу диверсификации, в том числе путем удаления слабых направлений.

Таким образом, выбор стратегии диверсификации деятельности сельхозпредприятия определяется внутренним потенциалом и потенциалом внешней экономической среды (сельской территории, социально-политическими и экономическими условиями ведения бизнеса, созданными на региональном и федеральном уровнях).

*Список литературы*

1. Амосов А. О стратегии развития аграрной сферы // Экономист. – 2008. – № 9.
  2. Беспяхотный Г. Новые механизмы приоритетного развития сельского хозяйства // Экономист. – 2008. – № 7.
  3. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Ин-т новой экономики, 2004.
  4. Баклаженко Г. Холдинговые отношения в АПК: теория и практика управления // АПК: экономика и управление. – 2001. – № 11.
  5. Борхунов Н., Родионова О. Вертикальная интеграция – результат развития АПК // Экономика сельского хозяйства России. – 2006. – № 2.
  6. Батов Г. Х. Социально-экономический механизм функционирования АПК региона в условиях рынка. – Нальчик : Изд-во КБНЦ РАН, 2004. – 214 с.
  7. Гумеров Р. Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция в пореформенной России // Российский экономический журнал. – 2008. – № 4.
- 

***E. R. Kokova\****

*\*Kokova Elvira, Senior Lecturer*

*of Kabardino-Balkar State Agricultural Academy of V. M. Kokov, Nalchik*

*elkokova@mail.ru*

**DIVERSIFICATION STRATEGY OF INTEGRATION IN REGIONAL AIC**

*Key words: agro-industrial integration, integration potential, directions of integration, integration model, agricultural products.*

*The article studies the problems related to the development of agro-industrial integration. The importance of these issues is enhanced by the need to study the impact of integration processes in the agrarian sphere of economy.*

---

© Кокова Э. Р., 2013

УДК 336.256

**А. А. Пахомова\***

\*Пахомова Антонина Александровна, кандидат экономических наук, доцент  
 Донской государственной аграрной университет, п. Персиановский,  
 Ростовская область  
 tivano@yandex.ru

## ИНСТРУМЕНТАЛЬНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МОДЕРНИЗАЦИОННЫХ И ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ПТИЦЕПРОДУКТОВОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ

*Ключевые слова: птицепродуктовый подкомплекс, модернизация, технологическое развитие, инновации, Ростовская область.*

*Представлен инструментально-методологический подход исследования модернизационных и инновационных процессов. Использование методического подхода оценки технологического развития в системе модернизации птицепродуктового подкомплекса в сочетании с общим анализом хозяйственной деятельности дает возможность оперативно диагностировать сдерживающие факторы развития субъектов птицепродуктового подкомплекса.*

Как показали исследования, разрабатываемые программы и концепции развития отрасли птицеводства РФ не имеют единой комплексной системы экономических измерений уровня технологического развития. Технологическое развитие птицепродуктового подкомплекса предполагает ротацию новых и совершенствование существующих технологий производства, характеризующихся более совершенными, качественными методами, приемами, средствами, оборудованием, инструментами, материалами, последовательностью операций и процедурами и обеспечивающие повышение эффективности и конкурентоспособности производства продукции птицеводства.

Методические подходы оценки технологического развития птицепродуктового подкомплекса заключаются в сравнительном, индексном и рейтинговом анализе деятельности хозяйствующих субъектов агробизнеса. Оценочные показатели технологического развития и модернизации производства птицеводческой продукции оцениваются зоотехническими, экономическими и технологическими показателями в сравнении со средними показателями по Российской Федерации, лучшими предприятиями страны и мировыми достижениями.

Зоотехнические показатели, которые используются в формулах расчетов оценочных показателей технологического развития и модернизации птицепродуктового подкомплекса, следующие: поголовье кур-несушек (тыс. гол.); сохранность (%); годовая яйценоскость

на 1 кур.-несушку (шт.); производство яиц (тыс. шт.); расход кормов на 1000 шт. яиц (ц к. ед.); среднесуточный прирост бройлеров (г); валовой прирост живой массы бройлеров (тыс. т); расход кормов на 1 ц прироста живой массы бройлеров (ц к. ед.) и др.

Экономические показатели включают выручку от реализации мяса и яиц (руб.); себестоимость мяса и яиц (руб.); затраты труда на 1000 шт. яиц и 1 ц прироста живой массы бройлеров (чел.-ч.), уровень рентабельности производства мяса и яиц (%); производство на душу населения яиц и мяса (шт., кг); уровень обеспеченности населения мясом и яйцом птицы (%); индекс технологического развития яичного и мясного птицеводства (балл); уровень технологического развития (ед.) и др. [1].

Технологические показатели характеризуются коэффициентом внедрения новой техники; повышением производительности труда и выходом продукции птицеводства на единицу площади; коэффициентом использования помещений и др.

Сравнительный анализ зоотехнических, экономических и технологических показателей позволяет дать оценку уровня технологического развития птицепродуктового подкомплекса Ростовской области в сравнении с Российской Федерацией. Так, в 2011 году по РОА «Донптицевод» яйценоскость на курицу-несушку составила 317 шт. яиц, затраты труда на 1000 шт. яиц – 1,37 чел.-ч., среднесуточный прирост живой массы бройлеров – 47,1 г, затраты труда на 1 ц прироста 2,27

чел.-ч., а в Российской Федерации соответственно 305 шт. яиц и 1,74 чел.-ч.; среднесуточный прирост живой массы бройлеров – 39,6 г и затраты труда на 1 ц прироста – 1,89 чел.-ч. Проведенные исследования позволили автору по комплексу технологических, экономических и зоотехнических показателей сформулировать предварительное заключение о технологическом развитии птицепродуктового подкомплекса региона в сравнении со средними показателями Российской Федерации и лучшими бизнес-структурами страны, а также разработать направления их дальнейшего технологического развития.

Методический подход к индексной оценке уровня технологического развития птицепродуктового подкомплекса заключается в том, что все используемые технологии в производстве птицеводческой продукции условно делятся на две группы. Одни технологии (селекционная работа, процесс кормления, ветеринарное обслуживание и др.) оказывают прямое действие на организм птицы и ее продуктивность. Другие технологии (уход, содержание, обслуживание птицы, организация и управление производством, подготовка кадров, механизация, автоматизация, компьютеризация производственных процессов, учет, организация труда и др.) оказывают прямое воздействие на производительность труда и на затраты в птицеводстве. Таким образом, продуктивность птицы и затраты труда на производство продукции являются наиболее объективными показателями влияния используемых технологий на состояние и технологическое развитие как отдельных бизнес-ассоциаций, так и отрасли птицеводства в целом.

Методика, разработанная учеными ГНУ ВНИИЭиН Россельхозакадемии, основывается на расчете индекса уровня технологического развития ( $I_{утр}$ ) – отношение годовой продуктивности птицы к прямым затратам труда на производство единицы продукции. На основании расчета индексов в яичном и мясном направлении рассчитывается индекс уровня технологического развития отрасли птицеводства в целом [2]. Считаем целесообразным дополнить методику расчетом показателя эффективности инноваций в птицеводстве, что позволит определить прирост показателей результативности производства от внедренных инноваций и учесть его при определении достигнутого уровня технологического развития птицепродуктового подкомплекса.

Индекс уровня технологического развития производства мяса птицы на предприятиях яичного, мясного (бройлерного) и комбинированного направления рассчитывается по формуле:

$$I_{утр} = \text{Пр.п.м.} / \text{Г.п.м.} * 100,$$

где  $I_{утр}$  – индекс уровня технологического развития производства мяса птицы, баллов;

$\text{Пр.п.м.}$  – годовая продукция выращивания на одну среднегодовую голову молодняка птицы, ц;

$\text{Г.п.м.}$  – прямые затраты труда на 1 ц продукции выращивания, чел.-ч.;

100 – коэффициент соответствия.

Годовая продукция выращивания молодняка птицы (прирост) в расчете на 1 среднегодовую голову рассчитывается путем суммирования валового производства продукции, а затем делением полученного результата на среднегодовое поголовье молодняка птицы на выращивании. Прямые затраты труда на 1 ц продукции выращивания рассчитываются путем деления общих затрат труда на валовое производство продукции.

На основе анализа и группировки показателей мясной продуктивности птицы и затрат труда на производство 1 ц продукции субъектов бизнеса в птицепродуктовом подкомплексе Ростовской области и РОА «Донптицевод» нами рассчитан индекс уровня технологического развития производства мяса птицы. Расчеты показали, что уровень технологического развития производства мяса птицы в РОА «Донптицевод» характеризуется средним уровнем, хотя при этом имеет положительную динамику технологического развития, что связано с ежегодным вводом в действие новых промышленных мощностей (рис. 1).

Индекс уровня технологического развития производства яиц рассчитывается по формуле:

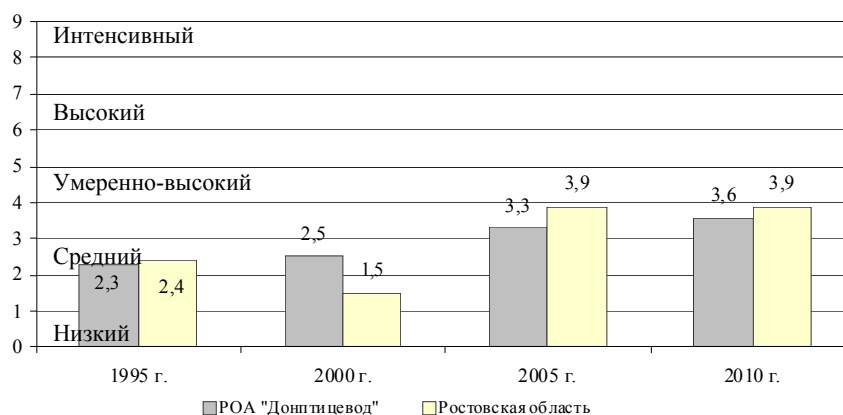
$$I_{утр.я} = \text{Пр.я} / \text{Гя},$$

где  $I_{утр.я}$  – индекс уровня технологического развития производства яиц, балл;

$\text{Пр.я}$  – средняя годовая яйценоскость кур-несушек, шт./гол.;

$\text{Гя}$  – прямые затраты труда на производство 1000 яиц, чел.-ч.

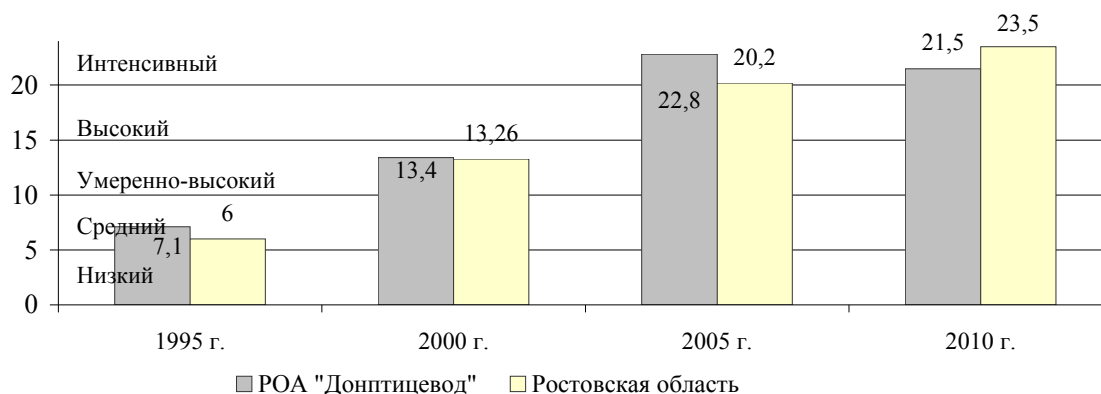
Индекс ( $I_{утр.я}$ ) используется для оценки современного состояния и прогноза технологического развития производства яиц. Чем выше яйценоскость птицы и ниже прямые затраты труда на его производство, тем выше уровень технологического развития яичного направления в птицепродуктовом подкомплексе.



**Рис. 1.** Современный уровень технологического развития производства мяса птицы в РПА «Донптицевод» и Ростовской области за 1995–2010 гг. (авторский расчет)

На основе анализа и обобщения значительной базы данных о работе субъектов бизнеса в птицепродуктовом подкомплексе Ростовской области и в РПА «Донптицевод» было установлено, что значение уровня технологического развития производства яиц равное 5 соответствует низкому уровню; 5,1–10,0 – характеризует средний уровень; 10,1–15,0 – умеренно высокий; 15,1–20,0 – высокий и более 20,1 – соответствует интенсивному уровню технологического развития яичного на-

правления птицепродуктового подкомплекса. Проведенные исследования позволили выявить, что уровень технологического развития яичного производства РПА «Донптицевод» значительно опережает аналогичный показатель Ростовской области. Производство яиц в Ростовской области и РПА «Донптицевод» в настоящее время характеризуется интенсивным уровнем технологического развития (рис. 2).



**Рис. 2.** Современный уровень технологического развития яичного производства за 1995–2010 гг. (авторский расчет)

Для того чтобы более полно охарактеризовать уровень технологического развития производства яиц и мяса птицы по регионам России, целесообразно провести рейтинговую оценку показателей технологического развития бизнес-структур, входящих в НКО «Росптицесоюз». Методические подходы рейтинговой оценки технологического развития птицепродуктового подкомплекса основываются на показателях: годовая яйценоскость на 1 кур.-

несушку, шт.; прямые затраты труда на производство 1000 шт. яиц, чел.-ч.; среднесуточный прирост живой массы молодняка, г/гол.; прямые затраты труда на 1 ц прироста живой массы, чел.-ч.; уровень самообеспеченности, % (табл. 1).

Методические подходы рейтинговой оценки позволяют установить рейтинг бизнес-ассоциаций как по отдельным, так и по комплексу показателей технологического разви-

тия в системе модернизации птицепродуктового подкомплекса, которые указывают на эффективность инвестиций и являются индикатором технической, технологической, организационной и информационной модернизации отрасли. Как видно из данных табл. 1, наибольший индекс технологического разви-

тия бизнес-ассоциаций отмечается в Среднеуралптицепроме (27,47), Сибирьптицепроме (26,80) и Курганптицепроме (25,91). Большинство бизнес-структур НКО «Росптицесоюз» имеют умеренно высокий уровень технологического развития (14,14–20,34 балла).

Таблица 1

**Рейтинг показателей технологического развития бизнес-структур, входящих в НКО «Росптицесоюз» в 2011 г. (авторский расчет)**

Наименование бизнес-структур	Показатели технологического развития производства				Рейтинг	I утр	УТР
	Яйценоскость на 1 кур.-несушку, шт.	Затраты труда на 1000 яиц, чел.-ч.	Суточный прирост молодняка кур, г/гол.	Затраты труда на 1 ц прироста чел.-ч.			
Среднеуралптицепром	328	0,75	37,0	1,47	1	27,47	высокий
Сибирьптицепром	305	1,3	43,0	2,14	2	26,80	высокий
Курганптицепром	305	1,3	43,0	2,04	3	25,91	высокий
Донптицевод	317	1,34	47,1	2,25	4	25,10	высокий
Новосибирскптицесоюз	308	1,14	38,0	1,91	5	20,34	умеренно высокий
Омскптицесоюз	305	1,10	40,0	1,76	6	19,29	умеренно высокий
Тверьптица	330	4,26	49,0	0,77	7	18,12	умеренно высокий
Кубаньптицесоюз	302	2,06	39,0	2,4	8	16,80	умеренно высокий
Тамбовптицепром	311	0,8	31,0	3,5	9	15,20	умеренно высокий
Ульяновскптицесоюз	302	2,76	39,1	2,14	11	14,22	умеренно высокий
Якутптицесоюз	296	3,39	21,0	3,41	12	14,14	умеренно высокий

Таким образом, на основании анализа, обобщения и группировки показателей производственной деятельности птицепродуктового подкомплекса предложены методические подходы оценки технологического развития модернизации отрасли птицеводства, заключающиеся в сравнительном, индексном и рейтинговом анализе субъектов агробизнеса. Использование методического подхода оценки технологического развития в системе

модернизации птицепродуктового подкомплекса в сочетании с общим анализом хозяйственной деятельности дает возможность оперативно диагностировать сдерживающие факторы развития субъектов птицепродуктового подкомплекса, устранение которых позволяет увеличить производство птицеводческой продукции и ее конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынке.

*Список литературы*

1. Кусакина О. Н. Конкурентоспособность птицепродуктового подкомплекса: теоретико-методологические аспекты. – М. : Петит, 2004. – 140 с.
2. Экономический анализ и прогноз социально-экономических процессов в аграрной экономике : монография / кол. авт. – Ростов н/Д : Изд-во ГНУ ВНИИЭиН Россельхозакадемии, 2010. – 431 с.



**A. A. Pakhomova\***

*\*Pakhomova Antonina, PhD in Economics, Associate Professor  
of Don State Agrarian University, Persianovsky, Rostov Region  
tivano@yandex.ru*

**INSTRUMENTAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES  
TO STUDYING MODERNIZATION AND INNOVATION PROCESSES  
IN POULTRY PRODUCT SUB-COMPLEX**

*Key words: poultry product sub-complex, modernization, technological development, innovation, Rostov region.*

*The article features instrumental and methodological approaches to studying modernization and innovation processes. The use of methodological approach for assessment of technological development in modernization of poultry product sub-complex together with the general analysis of business gives opportunity to promptly diagnose development problems of poultry product sub-complexes.*

---

© Пахомова А. А., 2013

УДК 338.984

**Н. Н. Сергеев\***

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

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

*Ключевые слова:* энергосбережение, энергоэффективность, экономика, Удмуртская Республика.

*Рассматриваются основные проблемы и направления реализации политики энергосбережения и повышения энергетической эффективности Удмуртской Республики. Представлены статистические данные энергоэффективности экономики Удмуртской Республики.*

Основными видами топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), которые потребляются в Удмуртской Республике, в настоящее время являются: электроэнергия, газ, уголь и нефтепродукты. Кроме этого, незначительно

(1% процент от общего объема потребления) используется местное топливо: древесина и торф. Структура потребления ТЭР представлены в табл. 1.

Таблица 1

Динамика потребления ТЭР в Удмуртской Республике, т.у.т.

Наименование ТЭР	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Газ	3185329,8	3341777,2	3238499,3	3274277,1	3212127,9	3245466,1
Электричество (ОРЭМ)	2429403,8	2466863,8	2551706,4	2488709,7	2501678,4	2519789,3
Нефтепродукты	478644,8	459356,8	434655,7	444856,3	452128,4	453423,6
Уголь каменный и кокс	282573,3	235744,5	176950,3	189560,8	193650,4	191859,4
Древесина	28165,9	26023,8	26484,6	26563,2	26577,2	26543,1
Торф	5112,0	5415,0	1867,0	1987,3	1950,5	1987,1
Прочие	8030,9	11672,1	14325,3	14340,4	14345,3	14334,1
Итого:	6417260,5	6546853,2	6444488,5	6440294,8	6402458,0	6453402,7

Основными потребителями топливно-энергетических ресурсов в промышленности являются обрабатывающие производства, электроэнергетика, сельское хозяйство, транспорт и связь. Энергоемкость валового регионального продукта (ВРП) по отраслям народного хозяйства Удмуртской Республики представлена в табл. 2.

Наибольшая энергоемкость наблюдается у предприятий топливно-энергетического комплекса и обрабатывающих производств. Реальный рост ВРП за период с 2006-го по 2011 г. составил в среднем 4%. При этом энергопотребление в целом по Удмуртской Республике увеличивалось в среднем на 2%.

До 2010 г. наблюдалось снижение энергоемкости ВРП как в текущих ценах, так и в сопоставимых ценах. Позитивная динамика энергопотребления до 2010 г. связана с увеличением объемов выпуска продукции и предоставляемых услуг в реальном секторе экономики, что ведет к оптимальной загрузке про-

изводственных мощностей. В 2002–2006 гг. был выполнен ряд энергосберегающих мероприятий в организациях бюджетной сферы, позволивших добиться существенного снижения энергопотребления в бюджетной сфере. Реализация республиканской целевой программы «Газификация Удмуртской Республики на 2005–2009 годы» и перевод теплогенерирующего оборудования в ЖКХ и у населения на использование природного газа позволили повысить эффективность работы теплогенерирующего оборудования вследствие более эффективных физико-химических особенностей природного газа по сравнению с твердым топливом [1].

Таким образом, при отсутствии введения программно-целевого метода начиная с 2009 г. наблюдается ежегодный рост энергоемкости ВРП в сопоставимых ценах. К 2014 году энергоемкость увеличится на 0,26 процента относительно 2007 года.

Таблица 2

**Динамика показателей энергоемкости ВРП Удмуртской Республики  
по отраслям экономики, т.у.т./млн руб.**

Вид экономической деятельности	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	27,6	29,0	28,9
Рыболовство, рыбоводство	4,5	5,1	4,9
Добыча полезных ископаемых	11,2	10,7	10,9
Обрабатывающие производства	74,5	77,5	78,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	354,9	351,4	352,4
Строительство	19,1	18,9	18,7
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	3,3	3,1	3,3
Гостиницы и рестораны	4,8	5,1	5,2
Транспорт и связь	30,1	29,7	30,3
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	0,00	0,00	00,0
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	0,00	0,00	00,0
Образование	11,7	12,4	12,1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	10,2	10,1	10,3
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	25,6	26,1	26,4
Прочие предприятия	3,1	3,2	3,0

Анализ организации системного подхода в области энергосбережения и повышения энергоэффективности в Удмуртской Республике позволил выделить основные проблемные направления работы:

1. Несовершенство и недостаточность правовой базы в области энергосбережения и повышения энергоэффективности. Несмотря на увеличение количества нормативных правовых актов по энергоэффективности, требуется их дальнейшее развитие, направленное на обеспечение инвестиционной привлекательности, стимулирование эффективности потребления топливно-энергетических ресурсов, в том числе для бюджетных потребителей и населения.

2. Слабое развитие энергетического менеджмента на всех уровнях управления предприятиями. Вопросам управления в топливно-энергетическом комплексе всегда уделялось достаточно серьезное внимание. Однако такое отношение к вопросам энергетической эффективности только начинает формироваться. Отсюда и недостаточное качество разрабатываемых инвестиционных проектов, недооценка вопросов нормирования и лимитирования потребления энергетических ресурсов, разработки и ведения топливно-энергетического баланса различного уровня. Энергетический менеджмент должен развиваться опережающими темпами по отношению к изменяющимся организационным, правовым, методологическим, экологическим, научно-техническим и финансовым условиям.

3. Неэффективная стимулирующая роль тарифной политики в области энергосбережения и энергоэффективности. В повышении эффективности использования топливно-энергетических ресурсов важнейшую роль играет сбалансированная тарифная политика. В последние годы снизилось внимание к проблемам реактивной мощности, снизилось влияние тарифа на равномерность потребления электрической энергии в течение суток. Требуется дальнейшее развитие стимулирующей роли тарифов в области энергоэффективности как для потребителей энергетических ресурсов, так и для энергоснабжающих организаций. Основой качественного регулирования тарифов должны стать производственные и инвестиционные программы, обеспечивающие целевое использование средств.

4. Низкий уровень информационного обеспечения, пропаганды и обучения в области энергосбережения. Следует отметить, что работа в этом направлении начинает формироваться. Проводимые семинары в республике хоть и носят в основном рекламный характер, но пользуются достаточной популярностью. Для решения поставленных задач требуется подготовка кадров в области энергоэффективности. Пропаганда энергосбережения должна носить плановый, регулярный характер. В помощь специалистам, особенно небольших организаций, должна формироваться база данных с типовыми решениями технически проработанных энергосберегающих технологий и энергоэффективного оборудования.

5. Недостаточность автоматизации учета и контроля потребления топливно-энергетических ресурсов. Качественно организованный учет позволяет не только регулировать отношения между поставщиками и потребителями ресурсов, но и контролировать параметры энергетических систем, что, в свою очередь, является необходимым условием их устойчивой работы.

В настоящее время обеспеченность приборным учетом наиболее высока в части электропотребления, однако и здесь существует ряд проблем, влияющих на величину нетехнологических потерь.

С появлением приборов учета тепловой энергии, воды и других топливно-энергетических ресурсов появится необходимость привлекать большее количество специалистов высокой квалификации. «Человеческий фактор» увеличивает риск, влияющий на полноту, достоверность и своевременность информации. В связи с чем решать эту проблему необходимо путем автоматизации сбора, учета и обработки данных.

6. Слабое развитие малой энергетики. С ростом потребления электроэнергии за счет развития производства возрастают объемы поставок электроэнергии из-за пределов республики. Это приведет к увеличению загрузки электросетевого хозяйства, что отрицательно отразится на его пропускной способности и приведет к увеличению потерь электроэнергии.

Покрытие дефицита электроэнергии только за счет строительства крупных электростанций замедлит решение проблем с надежностью и качеством обеспечения электроэнергией в отдаленных от центров питания районах.

7. Ограниченное использование местных, возобновляемых видов топлива и вторичных энергоресурсов. В Энергетической стратегии Российской Федерации до 2030 года, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 года № 1715-р, уделяется большое внимание оптимизации топливно-энергетического баланса в регионах. Удмуртская Республика обладает большими запасами торфа, древесины и ее отходов, водными ресурсами. В настоящее время в Удмуртской Республике фактически отсутствуют производство и переработка данных ресурсов в энергетическое топливо. Их организация – это длительный процесс, требующий значительных инвестиций. Проблема дефицита природного газа, доля потребления

которого в топливно-энергетическом комплексе Удмуртской Республики составляет более 70 процентов, может возникнуть раньше освоения местных видов топлива. В этой связи требуется своевременно подготовить котельные к использованию новых видов топлива, а также создать инфраструктуру подготовки и поставки данного топлива.

Для повышения энергоэффективности экономики Удмуртской Республики необходимо вовлекать органы исполнительной власти, администрации муниципальных образований в Удмуртской Республике, отрасли экономики, потребителей энергетических ресурсов, включая население. В решении поставленной проблемы наиболее эффективным, позволяющим координировать усилия всех участников энергетического рынка и достичь поставленных целей, является программно-целевой метод.

В условиях мирового экономического кризиса еще больше обострилась необходимость кардинального изменения отношения к энергосбережению, в том числе и как к инструменту повышения энергетической безопасности региона.

Основными принципиальными задачами политики в области энергосбережения и повышения энергоэффективности должны стать: существенная минимизация удельных затрат первичных ресурсов на единицу продукции, максимальное использование возобновляемых и вторичных ресурсов, снижение дефицита собственных электрических мощностей и топливно-энергетических ресурсов, снижение техногенной нагрузки на окружающую среду при обеспечении высокого качества продукции и качества условий жизни населения.

Политика в области энергосбережения и повышения энергоэффективности является составляющей Стратегии социально-экономического развития Удмуртской Республики на период до 2025 года и выступает генеральной линией повышения конкурентоспособности в соответствии с Программой социально-экономического развития Удмуртской Республики на 2010–2014 годы, утвержденной законом Удмуртской Республики от 18 декабря 2009 года № 68-РЗ.

Одной из энергоемких отраслей Удмуртской Республики, требующей незамедлительных мер по повышению энергетической эффективности, является промышленность. Энергопотребление крупнейших промышленных предприятий Удмуртской Республики напрямую зависит от многих факторов. В связи с

этим возрастает роль различных форм и методов регулирования процессов потребления топлива, тепло- и электроэнергии в Удмуртской Республике, определение механизмов их эффективного использования, сбережения за счет организационно-экономических мероприятий.

Анализ потребления энергоресурсов показывает, что удельный вес ТЭР в затратах на производство продукции в Удмуртской Республике в 2009 г. в среднем составил до 10%, а по ряду промышленных предприятий до 14%, в то время как доля энергоносителей в себестоимости продукции промышленно развитых стран мира составляет до 5%. Также следует заметить, что за 2009–2010 гг. наблюдалось снижение удельного веса энергоносителей в структуре себестоимости продукции промышленных предприятий Удмуртской Республики за счет роста объемов производства [2].

Общее состояние промышленности характеризуется высокой степенью физического и морального износа основных фондов, что приводит к значительному повышению энергоемкости производимой продукции. Снижение уровня производства приводит к тому, что многие предприятия вынуждены обеспечивать энергоресурсами производственные площади, не соответствующие фактическому объему производства.

При этом общие непроизводственные затраты энергетических ресурсов для поддержания жизнедеятельности ложатся на меньший объем выпускаемой продукции, что увеличивает долю энергозатрат в ее себестоимости.

Анализируя потребление энергоресурсов, можно сделать вывод о том, что темпы спада объема производства ниже, чем темпы спада объема потребления ТЭР, то есть при снижении уровня производства увеличивается удельная энергоемкость производимой продукции. Для выявления причин роста в каждом конкретном случае на предприятиях должны проводиться соответствующие исследования величины затрат на энергетические ресурсы в общих издержках. При этом важным условием принятия управленческих решений по реализации энергосберегающих

мероприятий является комплексный анализ основных показателей производства и производимой продукции.

Недостаточность финансовых ресурсов промышленных предприятий ведет к тому, что возникающие технические проблемы решаются исключительно доступными способами, без необходимого технико-экономического анализа и проработки, что в долгосрочной перспективе ведет к значительным финансовым потерям и издержкам.

Несмотря на то что в последнее время отношение к энергосбережению на промышленных предприятиях меняется в лучшую сторону, сложившиеся за многие годы материальные и организационные основы производственного процесса остаются энергоемкими.

Динамика увеличения объемов производства продукции характерна для всех исследуемых предприятий. Повышение объемов производства продукции оказывает положительное влияние на результаты деятельности промышленных предприятий. При этом наблюдается рост энергоемкости продукции. Таким образом, рост тарифов на ТЭР в настоящее время имеет слабовыраженный стимулирующий к энергосбережению эффект.

В связи со сложной ситуацией в сфере энергосбережения и недостаточной эффективностью рыночных стимулов и рычагов очевидна необходимость применения более гибких дифференцированных тарифов как одного из стимулов экономии ТЭР на промышленных предприятиях.

Проведенный анализ уровня и динамики потребления энергетических ресурсов в промышленности Удмуртской Республики свидетельствует о противоречивости энергосберегающей деятельности: с одной стороны, на многих предприятиях проводятся энергосберегающие мероприятия, с другой – уровень потребления энергоресурсов растет. Эти явления обусловлены как объективными, так и субъективными факторами, которые необходимо учитывать при разработке программ энергосбережения как Удмуртской Республики в целом, так и отдельных ее хозяйствующих субъектов.

#### *Список литературы*

1. Об утверждении республиканской целевой программы «Энергоэффективность в Удмуртской Республике на 2010–2014 годы»: постановление Правительства Удмуртской Республики от 15.05.2010 г. № 75 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс].
2. Сергеев Н. Н. Управление энергосбережением промышленных предприятий: дис. ... к.э.н. – Ижевск, 2012. – 148 с.

**N. N. Sergeev\***

*\*Sergeev Nicholay, PhD in Economics, Senior Lecturer  
of Branch of the Udmurt State University, Votkinsk  
sergeev-11@mail.ru*

**MAIN DIRECTIONS FOR IMPROVING ENERGY EFFICIENCY  
OF THE ECONOMY OF THE UDMURT REPUBLIC**

*Key words: energy saving, energy efficiency, economy, Udmurt Republic.*

*The article studies main issues and areas of implementation of energy saving policy and energy efficiency of the Udmurt Republic. The work features statistical data of energy efficiency of the Udmurt Republic economy.*

---

© Сергеев Н. Н., 2013

УДК 331

**А. М. Чупайда\***

*\*Чупайда Александр Михайлович, кандидат экономических наук, доцент  
Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ  
(филиал в г. Тольятти), г. Тольятти  
tchupaida@yandex.ru*

**В. В. Ваховский\***

*\*Ваховский Вячеслав Витальевич, кандидат экономических наук, доцент  
Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ  
(филиал в г. Ульяновске), г. Ульяновск  
vahovskiy.v@mail.ru*

## ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В ЭКОНОМИКЕ НА СОДЕРЖАНИЕ ТРУДА

*Ключевые слова: содержание труда, социально-трудовые отношения, постиндустриальная экономика, структурные сдвиги в экономике, интеллектуализация общественного труда, модернизация социально-трудовых отношений.*

*Рассмотрено влияние структурных сдвигов в экономике на развитие социально-трудовых отношений и содержание труда, обусловленное объективными процессами перехода к инновационной модели экономического роста. Обосновывается роль интеллектуальной составляющей в современной системе социально-трудовых отношений. Определяются проблемы, условия и направления развития социально-трудовых отношений в современных условиях формирования постиндустриальной экономики и необходимость выработки четких концептуальных подходов к реализации практических мер по модернизации социально-трудовых отношений.*

Структурные сдвиги, обусловленные формированием постиндустриальной экономики, необходимостью придания ей инновационного характера развития, предполагают соответствующие изменения в социально-трудовых отношениях и содержании труда. Изменение содержания труда происходит в результате совмещения профессиональных знаний, возникновения гибридных профессий и приводит к формированию новых сфер распределения и использования труда. Изменение концептуальных представлений о труде и роли его интеллектуальной составляющей в современной системе социально-трудовых отношений обусловлено объективными процессами перехода к инновационной модели экономического роста, движущей силой которого выступают научное знание, творческий и интеллектуальный потенциал, инновации. Возникает необходимость модернизации социально-трудовых отношений, выработки модернизационной политики государства, региональных властей и руководителей организаций как объективно необходимого процесса их развития в современных российских условиях.

Рассматривая труд, как зарубежные, так и отечественные авторы указывают на то, что

результатом труда является сам продукт (благо) или услуга.

В. А. Каменецкий и В. П. Патрикеев в своем исследовании определяют труд как «...процесс использования человеком своего интеллектуального и трудового капитала для того, чтобы с помощью различных видов природной энергии и производственных фондов осуществлять целесообразную деятельность по присвоению готовых к производству жизненных благ и по выполнению иных видов общественно полезной работы».<sup>1</sup>

В современной экономической литературе широко представлена точка зрения на наличие теории традиционного (простого) и интеллектуального труда. Такой подход вытекает как из развития самой категории труда, так и его структурных элементов.

Изучая разные подходы к эволюции процесса труда, можно выявить отмечаемое всеми исследователями «генеральное» направление эволюции – интеллектуализацию процесса труда. Объективная логика социально-экономического развития общества, развития самого человека в системе современного об-

<sup>1</sup> Каменецкий В. А., Патрикеев В. П. Труд. М. : Экономика, 2004.

ественного производства позволяет выявить и обосновать тенденцию интеллектуализации труда как одну из важнейших в эволюции общественного труда, имеющую универсальный международный характер. Эта тенденция отмечалась и ранее в работах и отечественных, и зарубежных авторов (О. Н. Антипина, И. В. Бушмарин, Н. Гаузнер, В. С. Гойло, В. Л. Иноземцев, И. С. Мелюхин, И. С. Ладенко и др.).<sup>2</sup> В частности, в работах, касающихся развития общественного труда, отмечалось нарастание «доли интеллектуальных усилий в трудовом процессе». Достаточно много вопросов интеллектуализации труда остаются дискуссионными, в частности вопросы его сущности, форм проявления, механизмов, институциональных ограничений и последствий воздействия этого процесса на общество, производительные силы в целом и систему занятости.

Процесс интеллектуализации общественного труда, а именно: повышение удельного веса занятых интеллектуальным трудом, повышение значения интеллектуального труда

<sup>2</sup> Антипина О. Н. Тенденции гуманизации экономики при переходе к постиндустриальному обществу. М., 1998; Бушмарин И. В. Трудовые ресурсы России: концепция развития и использования // *Мировая экономика и международные отношения*. 1996. № 9; Гаузнер Н., Иванов Н. Инновационная стадия развития: новая модель использования «человеческих ресурсов» // *Проблемы теории и практики управления*. 1994; Гвоздева Н. И. Человек. Производство. Результат. Саратов, 1990; Гойло В. С. Проблемы интеллектуального труда // *США: ЭПИ*. 1995. № 6; Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. М., 1998; Кондракова Е. НТР и развитие общественного труда в условиях зрелого социализма. Л., 1983; Косаев А. Г. Трудовой потенциал и занятость в условиях интенсификации. М., 1990; Кондратьев С. В. Информатизация общества. М., 1990; Ладенко И. С. Взаимодействие когнитивных наук в условиях интеллектуализации умственного труда // *Взаимодействие наук как фактор их развития*. Новосибирск, 1988; Мелюхин И. С. Информационное общество: истоки, проблемы, тенденции развития. М., 1999; Новая технократическая волна на Западе / под ред. П. С. Гуревича. М., 1986; Нэсбит Д. Что нас ждет в 90-е годы. М., 1992; Полякова Н. Л. От трудового общества к информационному: западная социология об изменении социальной роли труда. М., 1990; Петроченко П. Ф. Влияние НТП на содержание и организацию труда. М., 1975.; Ракитов А. И. Информационная революция: наука, экономика, технология. М., 1993; Субетто А. И. Социогенетика: системогенетика, общественный интеллект, образовательная генетика и мировое развитие. М., 1994; Тамбовцев В. Л. «Пятый рынок»: экономические проблемы производства информации. М., 1993; Цвылев Р. Постиндустриальное развитие. Уроки для России. М., 1996 и др.

во всех сферах жизнедеятельности общества, ускорившийся с середины XX в. в связи с развертыванием научно-технической революции, своим следствием имел резкое увеличение разнообразия интеллектуальных продуктов (развитие коммуникаций). В условиях рыночного хозяйства продукты интеллектуального труда становятся товарами и как товары обладают потребительной стоимостью.

Изменение концептуальных представлений о труде и роли его интеллектуальной составляющей в современной системе социально-трудовых отношений обусловлено объективными процессами. Постепенно осуществляется переход к инновационной модели экономического роста, движущей силой которого выступают научное знание, творческий и интеллектуальный потенциал, инновации.<sup>3</sup> По мнению Э. Тоффлера, «мы движемся от экономики рабочей силы к экономике силы мозга, и в новом обществе знания являются главным фактором производства».<sup>4</sup>

Повышение уровня развития техники и технологии, характерное для XX века, привело к значительному повышению интеллектуализации труда, а именно: к росту числа занятых им и увеличению значения интеллектуального труда во всех сферах жизнедеятельности общества. Интеллектуализация труда может проявляться не только в сфере услуг, но и на производстве. Основное направление эволюции трудовых процессов на производстве – это переход от физической работы к преимущественно нефизическому труду, выражающемуся в анализе и контроле над производственными процессами. Таким образом, возрастает информационная компонента в трудовой деятельности рабочих, что непосредственно связано с растущей информатизацией самого производственного процесса и развитием новых форм коммуникативных взаимодействий. Это находит отражение в интеграции производственных систем и информационных потоков, современный рабочий трудится скорее в диспетчерской, наблюдая за рядами экранов и циферблатов. Время от времени он отлучается, чтобы взглянуть на вверенное ему оборудование или принять участие в совещании, где вместе с коллегами

<sup>3</sup> A New Economy? The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth. Paris. OECD, 2002. P. 7.

<sup>4</sup> Toffler A. The Third wave. N.Y., 1980.



изучает гистограммы, схемы, графики и другие средства статистического анализа.

Изменение содержания труда также происходит в результате совмещения профессиональных знаний, возникновения гибридных профессий, это затрагивает и сложное автоматизированное, роботизированное производство, где подчас требуются знания из многих отраслей техники (электроники, гидравлики, механики, программирования и т. д.), т. е. требуется развитие интеллекта, который позволяет обобщать все новые и новые данные, информацию, знания, корректировать цель трудового процесса. Одновременно происходит совмещение относительно несложных профессий во многих отраслях промышленности, торговле, финансах и пр.

В экономической энциклопедии приводится одно из определений, отражающих отличительные особенности интеллектуального труда: интеллектуальный труд в общем виде мысленный (умственный) процесс, осуществляемый при помощи таких усилий (способностей) человека, которые направлены на производство товаров и услуг. Его результаты представляют собой преимущественно нематериальные блага, чаще всего информацию, которые «материализуются» в объектах интеллектуальной собственности.

Другими словами, интеллектуальный труд – это труд, при осуществлении которого рабочим органом, создающим продукт, является мозг, преобладают затраты умственной энергии, продуктом труда является мысль (идея), изложенная на бумаге для передачи другим или воплощенная в чем-то (на полотне, в мраморе, ноу-хау и т. д.), но передача информации от одного субъекта к другому выступает как коммуникация и теснейшим образом связана с интеллектуальным трудом.

Понятийный аппарат интеллектуального труда базируется на представлениях об интеллекте. Первоначально его смысловое содержание объяснялось через контекст. Так, в ст. 6 Договора ВОИС (Всемирной организации интеллектуальной собственности по авторским правам) записано: «Сборники данных или другие материалы в любой форме, которые по подбору и расположению представляют собой результат интеллектуального труда, охраняются как таковые. Эта охрана распространяется не на сами данные и материалы и осуществляется без ущерба защищающим их авторским правом».

В связи с этим нам кажется важным сделать несколько уточнений по поводу самого понятия «интеллект».

Большинство ученых признают, что тема интеллекта имеет непреходящее значение уже потому, что речь идет о феномене, который более всего характеризует человека как высшую ступень в развитии природы, а также потому, что в отсутствие общего конструктивного определения интеллекта затруднены контакты между нейробиологами, психологами и специалистами по технической реализации.<sup>5</sup>

Иногда интеллект рассматривается как синоним мышления, при этом предполагается, что в отличие от собственно мышления, которое есть процесс, интеллект означает качество этого процесса. Критериями качества в данном случае называют эффективность, простоту в отношении когнитивной нагрузки, способность к нахождению нестандартных решений.

Обобщая изложенное выше, можно отметить, что большинство ученых рассматривают интеллект как целостную систему психологических процессов, содержащих всю совокупность познавательных процессов: от сенсорных восприятий до понятийного мышления и воображения. Интеллект – разум, способность мыслить, проницательность, совокупность тех умственных функций (сравнение, абстракция, создание понятия, суждение, заключение и т. д.), которые превращают восприятие в знания или критически переосмысливают и анализируют уже имеющиеся знания.<sup>6</sup> Можно определить интеллект более коротко как способность мыслить абстрактными категориями.<sup>7</sup> Интеллект реализует способность к коммуникации, при этом не учитывается социальная приспособленность человека, а лишь его способность оперировать абстрактными понятиями.

Традиционный труд для его осуществления требовал условий поддержания и развития биологического потенциала человека (рис. 1), для интеллектуального труда характерно внимание к поддержанию и развитию социального и интеллектуального потенциала человека. В связи с неопределенностью границ времени работы и времени отдыха (досуга) в модели интеллектуального труда традиционная модель предложения труда, широко приме-

<sup>5</sup> Анохин П. К. Избранные труды. М., 1978;

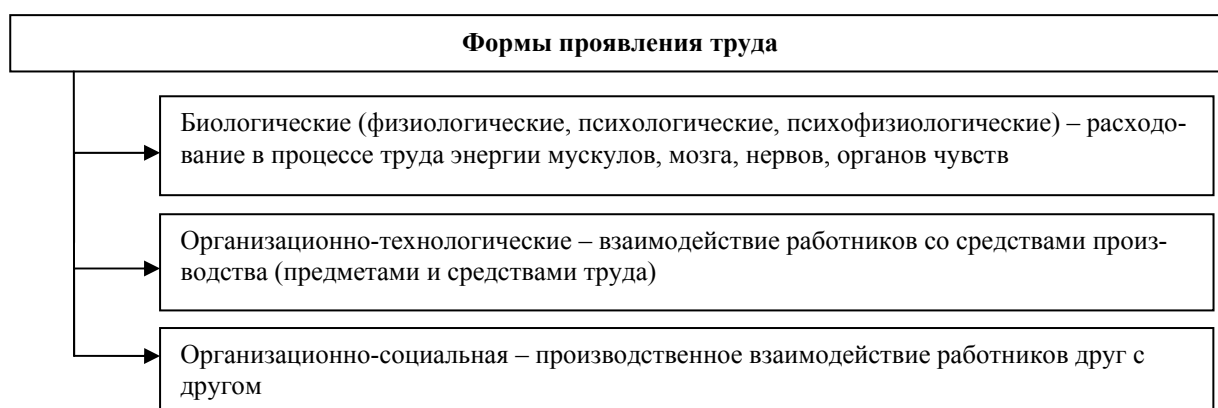
<sup>6</sup> Психология : словарь / под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. М. : Политиздат, 1990.

<sup>7</sup> Вербицкий М. Легкая музыка для немного оглохших // Вторжение. 2000. № 6.

няемая в современных неоклассических концепциях рынка труда [8; 9], претерпевает определенные изменения.

Это соотношение является субъективным и зависит от совокупности свойств, способностей индивида (или коллектива), а также от вида деятельности. Две крайние точки являются исключением: это 100% интеллектуальной составляющей или 100% физической составляющей. Одна из характеристик интеллекта общества определяется процентом «белых воротничков», т. е. рабочих с инженерным уровнем подготовки, обслуживающих сложные автоматы и системы. Их удельный вес в составе всех занятых в общественном

производстве в развитых странах непрерывно возрастает (составляет более 50%), что и определяет интеллектуальный уровень (потенциал) производства и общества в целом. В профессионально-квалификационном составе рабочей силы США преобладающей категорией уже давно являются работники преимущественно умственного труда. До международного экономического кризиса, начавшегося в 2008 году, они составляли более 60% всей занятой рабочей силы. Доля же представителей рабочих профессий составляла около 20% рабочей силы; число работников сферы обслуживания, работников сельского, лесного и рыбного хозяйства – около 3,5% рабочей силы.



*Рис. 1. Формы проявления труда [5]*

Таким образом, интеллектуальный труд представляет собой определенный вид труда, обладающий специфическими предметами и средствами труда, базирующийся на генерировании знаний и информации в процессе мыслительной деятельности человека и преобладающий в постиндустриальной экономике.

Основными элементами интеллектуального труда, на наш взгляд, являются: логические, эвристические, эмоциональные, компетенционные и коммуникативные. Например, логические элементы представляют более широкую базу для систематизации при выполнении трудовых функций, позволяют более полно видеть конкретную цель, описывать процессы, видеть взаимосвязи между различными явлениями, делать умозаключения, рационально планировать и использовать рабочее время и др. Эвристические элементы интеллектуального труда позволяют генерировать инновации, использовать аналогии в трудовой деятельности, конвертировать знания, порождают его способность к творчеству и др. В качестве важного элемента интеллек-

туального труда можно выделить эмоциональный, связанный с эмоциональной сферой человека и сопровождающий его трудовую деятельность. Эмоциональный фон в значительной мере может определять результаты интеллектуального труда, ускорять или тормозить ход мыслительных процессов. В последние годы даже появился специальный термин «эмоциональный интеллект». Если логические и эвристические элементы определяют способность к систематизации, умозаключениям и инновациям, то компетенционный элемент отражает наличие определенных компетенций и способность к их освоению. В значительной мере данный элемент связан с первыми двумя, которые, в свою очередь, представляют базу для его «функционального». Коммуникативные элементы интеллектуального труда формируют способность индивида к коммуникации. Данный элемент тесно связан со всеми названными. Следует отметить, что в процессе взаимодействия элементы усиливают друг друга, хотя в

той или иной ситуации могут быть задействованы в разной мере.

Для интеллектуального труда свойственно наличие синергетического эффекта взаимодействия логических, эвристических, эмоциональных, компетенционных и коммуникатив-

ных элементов; способность реализовываться как в интеллектуальном продукте, так и в интеллектуальных (в том числе деловых) услугах и производить инновации.

Элементы интеллектуального труда представлены на рис. 2.



Рис. 2. Основные элементы интеллектуального труда

России разрабатываются сценарии экономического развития на перспективу, в том числе и на длительный период – 15 лет. А. Р. Белоусов указывает на такие сценарии, как: сверхиндустриальная модернизация, бросок в глобализацию, энергетический аутизм, экономический изоляционизм. Каждый из сценариев предполагает определенные структурные сдвиги, в том числе и в коммуникативных взаимодействиях.<sup>8</sup>

Структурные сдвиги в труде, взаимодействуя друг с другом, могут как усиливаться, так и ослабевать. При прочих равных условиях наложение однонаправленных структурных сдвигов усиливает результирующий сдвиг в структуре, а разнонаправленных (противоположных) – ослабляет, что выражается соответствующим коэффициентом взаимодействия. Результирующий сдвиг обладает новым синергетическим качеством, не сводимым к простой арифметической сумме его составляю-

щих. Следовательно, коммуникативные отношения в системе социально-трудовых отношений могут и должны отличаться от индустриальной эпохи как с точки зрения влияния на них, так и качества. Любой структурный процесс всегда связан с теми или иными изменениями в структуре производства, распределения труда, обмена или его потребления, а следовательно, и с изменениями коммуникативного взаимодействия. Так, сдвиги в производственной структуре можно рассматривать с технологической, организационной, отраслевой и других точек зрения; в структуре распределения – с точки зрения структуры распределения занятых по отдельным отраслям и сферам экономики; в структуре обмена – с точки зрения структуры спроса и предложения на труд; в структуре потребления – с точки зрения использования рабочей силы. Можно констатировать, что структурные преобразования происходят и в коммуникативных отношениях, являются призмой, через которую можно преломить (осмыслить) многие процессы, происходящие в труде.

<sup>8</sup> Белоусов А. Р. Сценарии экономического развития России на пятнадцатилетнюю перспективу // Проблемы прогнозирования. 2006. № 3.

Основной качественной характеристикой структурных сдвигов в экономике, в социально-трудовых отношениях является показатель, отражающий их ориентацию относительно направления социально-экономического прогресса на пути развития от доиндустриального к индустриальному и постиндустриальному обществу. В результате основная масса труда в настоящее время сосредоточилась в сфере услуг, о чем свидетельствует численность занятых как в экономике развитых стран, так и в России.

Структурные сдвиги в экономике, в социально-трудовых отношениях приводят к формированию новых сфер распределения и использования труда. Выше мы отмечали, что отношения занятости – это важнейший элемент социально-трудовых отношений и под влиянием структурных изменений и структурных сдвигов в экономике и труде в них происходят существенные изменения. В силу этого для характеристики занятости, связанной с трудом в области коммуникативного взаимодействия, можно применить сферальный подход.<sup>9</sup> В экономической литературе достаточно часто применяются понятия «информационная сфера», «непроизводственная сфера», «сфера образования», «социальная сфера» и т. д., применительно к коммуникативному взаимодействию оно исследовано мало, хотя А. Тоффлер, описывая процесс отмирания индустриальной цивилизации в терминах «техносферы», «социосферы», «информационной» и властной сферы, указывал на революционные изменения в экономике, политике, идеологии и т. п. Следовательно, «сфера» – есть общенаучное понятие и широко используется в гуманитарных и общественных науках. Так, например, К. Маркс различал четыре сферы общественной жизни – экономическую, социальную, политическую и духовную. Сферы могут различаться по предмету и продукту (капиталу) воспроизводства, по воспроизводственной занятости людей в этих сферах. Подчеркивая методологическое понятие «сферы» применительно к коммуникациям, следует отметить, что оно выражает такие компоненты занятости, которые прямо влияют на ее состояние (равновесие, устойчивость и др.), характеризует либо поступательное развитие общества и экономики, либо деградацию и отставание. Исполь-

зуя понятие «сфера занятости», можно выявить стратегический характер изменения занятости, именно с понятием сферы связано стратегическое развитие управления, планирования и т. д. Можно согласиться с высказываемой точкой зрения в социологической литературе, что в этом понятии «сфера» противостоит понятиям отрасли, корпорации, ведомства, а также производным от них понятиям отраслевого, корпоративного, ведомственного развития, управления и т. п. С понятием «сфера» связаны новый тип общества – «сферное общество» и новый тип социальной организации – сферная организация. Сферная организация и сферное общество, характерные для глобального информационного общества, идут на смену отраслевому обществу и отраслевой организации, которые присущи индустриальному обществу. Понятие «сфера» и производные от него свойственны прежде всего будущему научному мышлению XXI века, в котором они займут фундаментальное место.<sup>10</sup>

Употребление понятия «сфера занятости в области коммуникаций» («коммуникативная сфера») позволяет, с одной стороны, говорить о сложных процессах разделения, специализации, кооперирования, интегрирования, комбинирования и других изменениях в труде. С другой стороны, понятие «сферальности занятости» позволяет указать на изменения в предметах труда, средствах труда, используемых ресурсах и т. д. Признавая наличие той или иной сферы занятости, можно говорить об особенностях использования рабочей силы в ней, её качественных параметрах и определенной результативности ее функционирования. Под коммуникативной сферой обычно понимают достаточно широкий круг явлений, и само ее понятие достаточно расплывчато и неопределенно. Акцентируется внимание на общественных отношениях в большей степени политического характера. Под коммуникативной сферой мы понимаем систему отношений, складывающихся в экономике, связанную с передачей различного типа и вида информации от коммуникатора коммуниканту на основе определенной модели коммуникативного процесса, осуществляемой как в прямой, так и в обратной форме че-

<sup>9</sup> Словарь иностр. слов. М. : Гос. изд-во иностранных и национальных словарей. 1949. С. 625.

<sup>10</sup> Семашко Л. М. Словарь концептуальных терминов тетризма и тетрасоциологии // Энциклопедический фонд России. 2005 // [www.russika.ru](http://www.russika.ru)

рез различные каналы коммуникаций и предполагающей определенные затраты труда.

Функционирование социально-трудовых отношений связано с объективной необходимостью в рамках отдельных предприятий и организаций, а также между ними постоянно налаживать и поддерживать коммуникативные связи, что связано с затратами труда. Возникает необходимость управления развитием коммуникативной сферы, оптимизацией ее элементов, повышением эффективности деятельности и т. д.

Возникает объективная необходимость в формировании занятости по развитию и управлению коммуникативными отношениями, в выделении специфического вида профессиональной деятельности. Формируются профессии интегрированного синтетического типа, которые требуют новых подходов к подготовке специалистов, обладающих знаниями в области экономики, психологии, социологии, права, конфликтологии. Учитывая многогранность социально-трудовых отношений, неопределенность ситуации в трудовых коллективах, необходимость решения задач с учетом большого числа переменных, такие специалисты должны обладать основами инноватики и управления.

Под влиянием структурных изменений и структурных сдвигов в экономике и труде в

них происходят существенные изменения, которые приводят к формированию в социально-трудовых отношениях новых сфер распределения и использования труда. Изменения в социально-трудовых отношениях характеризуются усложнением коммуникативных отношений как их элемента.

В условиях формирования постиндустриальной экономики возрастает роль государства на основе реализации «новых» функций и сокращения сферы «традиционных». К сожалению, эта закономерность недостаточно проявляется в российских условиях. Практически не сформирована теоретико-методологическая база исследования модернизационной функции государства.

Модернизация социально-трудовых отношений в качестве организационно-правовых основ может опираться на документы и материалы международной организации труда. Особенно важно подчеркнуть необходимость их использования в процессе выработки модернизационной политики государства, региональных властей и руководителей организаций. Модернизация социально-трудовых отношений – объективно необходимый процесс их развития в современных российских условиях.

#### *Список литературы*

1. Актуальные проблемы экономики России : межвуз. науч. сб. – Саратов : Научная книга, 2005. – 223 с.
2. Барков С. А. Организации в постиндустриальной экономике. – М. : РГОТУПС, 2002.
3. Белоусов А. Р. Развитие российской экономики в среднесрочной перспективе: анализ угроз // Проблемы прогнозирования. – 2004. – № 1. – С. 3-25.
4. Блинов А. Внедрение системы управления по целям в российских условиях // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 1. – С. 86-91.
5. Одегов Ю. Г., Руденко Г. Г., Бабынина Л. С. Экономика труда : учебник : в 2 т. Т. 1. – М. : Изд-во «Альфа-Пресс», 2007.
6. Дудко В. Н. Модернизация социально-трудовых отношений: теория, методология, практика. – Саратов : РАТА, 2008. – 168 с.
7. Шлихтер А. А. Влияние информационных технологий на занятость и эффективность труда: развитые страны // Менеджмент за рубежом. – 2005. – № 5.
8. Эренберг Д. Современная экономика труда. Теория и государственная политика / Р. Дж. Эренберг, Р. С. Смит. – М. : Изд-во МГУ, 1996.
9. Bosworth D. The Economics of the Labor Market / D. Bosworth, P. Dawkins, Th. Stromback. – Longman, 1996.

**A. M. Chupayda\***

*\*Chupayda Alexander, PhD in Economics, Associate Professor of Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation (Branch in Togliatti), Togliatti  
tchupaida@yandex.ru*

**V. V. Vakhovsky\***

*\*Vakhovsky Vyacheslav, PhD in Economics, Associate Professor of Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation (Branch in Ulyanovsk), Ulyanovsk  
vahovskiy.v@mail.ru*

### **IMPACT OF ECONOMIC STRUCTURAL CHANGES ON THE CONTENT OF LABOR**

*Key words: content of labor, social and labor relations, industrial economy, structural changes in the economy, intellectualization of social labor, modernization of social and labor relations.*

*The article studies the influence of economic structural changes on the development of social and labor relations and the content of labor. Such impact is due to the objective process of transition to innovative model of economic growth. The author explains the role of intellectual component in the modern system of social and labor relations. The work features the problems, conditions and directions of social and labor relations in present conditions of formation of post-industrial economy. The author emphasizes the need for clear conceptual approaches to the implementation of practical measures for modernization of social and labor relations.*

---

© Чупайда А. М., Ваховский В. В., 2013

УДК 377.3

**К. В. Трубицын\****\*Трубицын Константин Викторович, аспирант**Поволжский институт бизнеса, г. Самара*

tef-samgtu@yandex.ru

**Г. П. Гагаринская\****\*Гагаринская Галина Павловна, доктор экономических наук, профессор**Поволжский институт бизнеса, г. Самара*

tef-samgtu@yandex.ru

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ТЕПЛОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

*Ключевые слова: инновационная экономика, непрерывное профессиональное образование, эффективность системы непрерывного профессионального образования.*

*Рассматривается система непрерывного профессионального образования персонала теплоэнергетических предприятий в контексте оценки ее эффективности. Анализируется необходимость дифференцированного подхода, предполагающего рассмотрение эффективности системы с позиций государства, образовательных структур, организаций теплоэнергетики и их персонала.*

В стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [1] одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности инновационных систем называется усиление конкурентной борьбы в первую очередь за высококвалифицированную рабочую силу и инвестиции, привлекающие в проекты новые знания, технологии и компетенции. Важной задачей, обозначенной в стратегии, является адаптация системы образования с целью формирования у населения с детства необходимых для инновационного общества и инновационной экономики знаний, компетенций, навыков и моделей поведения, а также формирование системы непрерывного образования.

В авторской работе представлена модель системы непрерывного профессионального образования персонала теплоэнергетических предприятий в условиях развития инновационной экономики (рис. 1), которая состоит из ряда подсистем: общего, профессионального, послевузовского профессионального и дополнительного профессионального образования.

Оценка эффективности данной системы представляет собой важный этап процесса ее формирования.

Наличие множества участников при формировании системы непрерывного профессионального образования персонала организаций обуславливает необходимость диффе-

ренцированного подхода к оценке ее эффективности. Такой подход предполагает рассматривать внешнюю и внутреннюю эффективность с позиций системного подхода. На рис. 2 представлена взаимосвязь внутренней и внешней эффективности системы непрерывного профессионального образования персонала теплоэнергетических предприятий.

Внутренняя эффективность системы непрерывного профессионального образования персонала теплоэнергетических предприятий показывает суммарную степень эффективности каждой из подсистем (общего, профессионального, послевузовского профессионального и дополнительного профессионального образования) при выполнении возложенных на них задач и зависит от оптимального использования всех ресурсов, имеющихся в их распоряжении. Внешняя эффективность показывает степень выполнения поставленных перед системой задач в соответствии с целями, которые общество (государство, предприятие теплоэнергетики) ставит перед системой. Последняя определяется в соответствии с государственными приоритетами экономического роста, социальной и культурной политики.

В исследовании будем рассматривать эффективность системы непрерывного профессионального образования персонала организаций с позиций каждого из участников дан-

ной системы (государство, предприятие, образовательное учреждение, индивид (потре-

битель образовательной услуги)). Схема такого рассмотрения представлена на рис. 3.

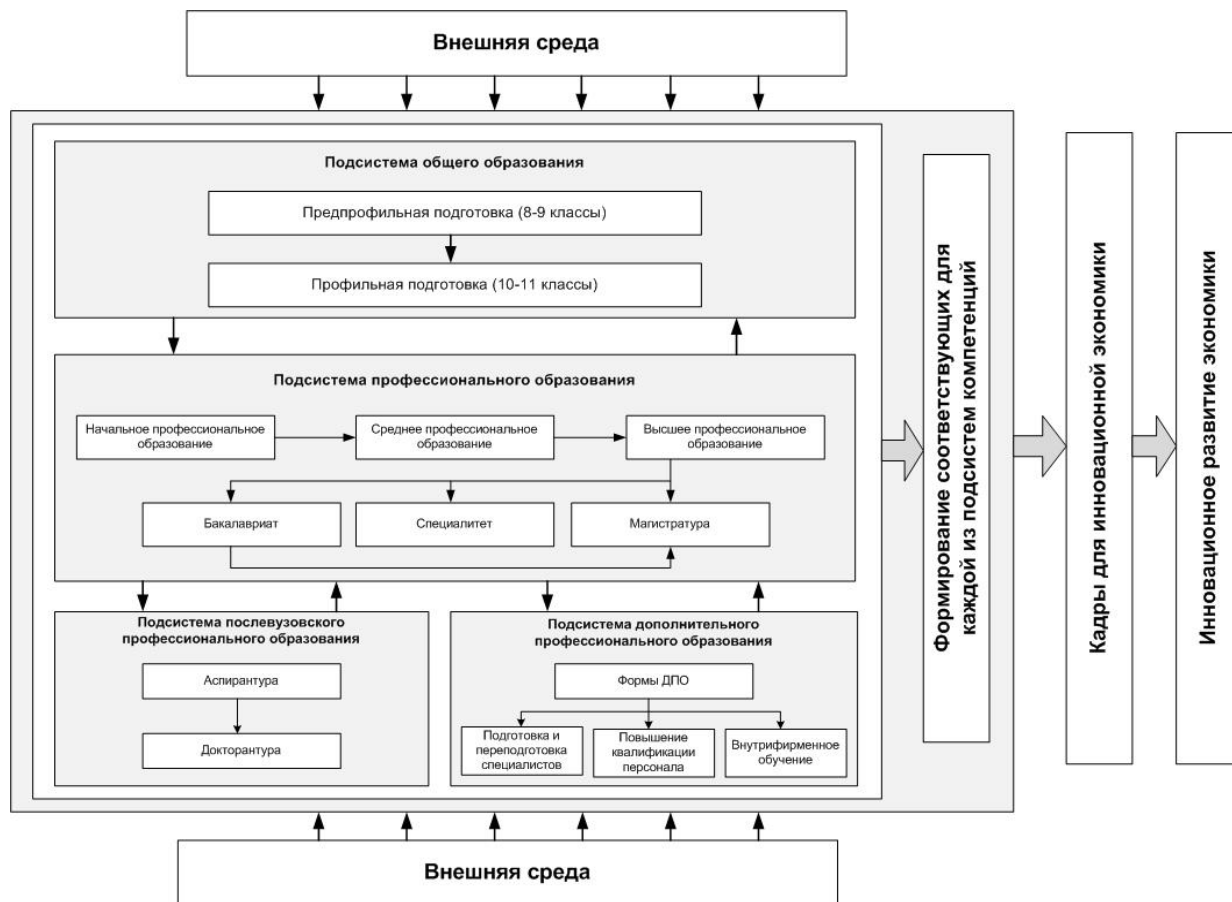


Рис. 1. Модель системы непрерывного профессионального образования персонала организации в условиях инновационной экономики

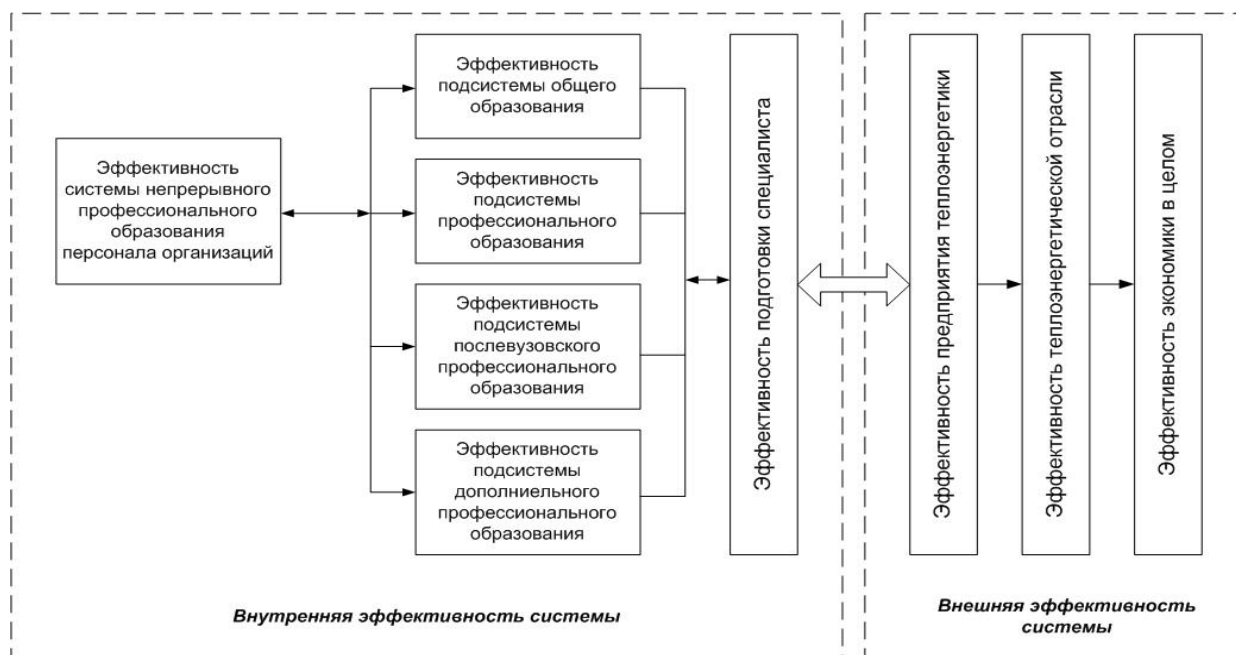


Рис. 2. Взаимосвязь внутренней и внешней эффективности системы непрерывного профессионального образования персонала теплоэнергетических предприятий





*Рис. 3. Эффективность системы непрерывного профессионального образования персонала организаций теплоэнергетики с позиций ее участников*

С позиции государства формирование системы непрерывного профессионального образования персонала организаций основано на методах, связанных с определением коэффициентов редукции труда, исчислением норм отдачи образования и использованием различных модификаций производственных функций.

Методы определения коэффициентов редукции труда позволяют рассчитать прирост условной численности рабочей силы, соответствующей приросту её образовательного уровня. Оценка эффективности системы здесь будет проводиться путем оценки влияния повышения уровня образования на национальный доход [2].

Доля прироста национального дохода за счет увеличения образовательного уровня персонала рассчитывается по формуле

$$\Delta НД_o = \frac{\Delta НД}{\Delta ПФ + \Delta ЧР + \Delta ЧК} \cdot \Delta ЧК,$$

где  $\Delta НД_o$  – прирост национального дохода за счет образовательного уровня персонала;

$\Delta НД$  – прирост национального дохода, %;

$\Delta ПФ_1$  – прирост основных производственных фондов, %;

$\Delta ЧР$  – прирост фактической численности рабочей силы, %;

$\Delta ЧК = \Delta ЗП$  – прирост условной численности рабочей силы, %;

$\Delta ЗП$  – прирост заработной платы работников квалифицированного труда.

С позиции интересов образовательного учреждения оценка эффективности системы непрерывного профессионального образования персонала теплоэнергетических предприятий напрямую связана с оценкой качества образовательных услуг. Последняя широко представлена в рамках аккредитации профессиональных образовательных учреждений (в нашей системе представленной подсистемами профессионального, послевузовского профессионального и дополнительного профессионального образования). При проведении про-

цедуры государственной аккредитации вуз должен удовлетворить специальным аккредитационным показателям, которые и являются необходимыми критериями оценки эффективности подсистем профессионального и послевузовского профессионального образования.

Подсистема дополнительного профессионального образования, представленная в нашем исследовании внутрифирменным обучением персонала теплоэнергетических предприятий, его повышением квалификации и профессиональной переподготовкой, не может быть оценена по примеру подсистемы профессионального образования. Здесь основной проблемой является отсутствие экспертизы по установлению качества программ обучения, повышения квалификации и профессиональной переподготовки (от 500 до 1000 аудиторных часов) как на федеральном уровне (Министерство образования и науки РФ, Рособнадзор, Росаккредагентство), так и на региональном (министерства науки и образования субъектов Российской Федерации).

В связи с этим механизм аккредитации учреждений дополнительного профессионального образования в нашей стране попросту отсутствует, что, конечно, негативно сказывается на качестве образовательных услуг в них.

Эффективность образовательной деятельности таких учреждений предлагается оценивать, как и для остальных образовательных учреждений, с помощью целевых показателей, утвержденных Приказом Минобрнауки России № 1116 от 8.11.2010 г. «О целевых показателях эффективности работы бюджетных образовательных учреждений, находящихся в ведении Министерства образования и науки Российской Федерации» [3].

С позиции интересов организации эффективность системы определяется достижением поставленных перед организацией целей в плане удовлетворения потребностей заказчиков, т. е. следующими результатами:

- увеличение дохода;
- сокращение затрат;
- повышение степени удовлетворенности клиентов;
- усовершенствование качества продукции и услуг;
- повышение производительности труда;
- улучшение показателей безопасности труда;
- повышение степени удовлетворенности сотрудников, улучшение их морального состояния;
- сокращение текучести кадров.

Математически эффект воздействия конкретной программы обучения на повышение производительности труда персонала организации и качества выпускаемой продукции можно рассчитать с помощью формулы:

$$\mathcal{E} = (P \cdot N \cdot V \cdot K) - (N \cdot Z),$$

где  $P$  – продолжительность программы профессионального обучения, мес.;

$N$  – количество работников организации, прошедших обучение по программе, чел.;

$V$  – стоимостная оценка различий в результативности труда «лучших» и «средних» работников, руб.;

$K$  – коэффициент прироста результативности труда в результате обучения;

$Z$  – затраты на обучение одного работника, руб.

Также при оценке эффективности системы непрерывного профессионального образования в части дополнительного профессионального обучения персонала возможно применение модели Дональда Киркпатрика [4], которая включает в себя четыре уровня оценки результатов обучения: реакция, усвоение, поведение и результат.

Д. Филипс в конце XX в. ввел пятый уровень оценки – *возврат на вложенный капитал* (ВВК), который предложил находить как

отношение финансовых результатов обучения к затратам на него.

С позиции интересов персонала (личности) эффективность системы непрерывного профессионального образования определяется успехом личности (выпускника школы, вуза, работником предприятия), её карьерой и благополучием. Важной составляющей здесь является частное инвестирование в высшее образование, осуществляемое физическими лицами. Коэффициент окупаемости таких вложений (частная норма отдачи образования) для получения степени бакалавра составляет от 11,8 до 13,4%, для одногодичного последипломного уровня (специалитет) – 8%, для магистра – 7,2% [5]. Например, при конкурсе в Гарвардский университет (200 человек на место) стоимость обучения там составляет более 75000\$ в год, что предопределяет высокие заработки выпускников этого вуза, окупающие стоимость обучения.

В связи с введением нормативного финансирования в системе высшего профессионального образования России данную параллель между стоимостью обучения по направлению подготовки «Теплоэнергетика и теплотехника» на внебюджетной основе в вузах России, конкурсом в эти вузы и впоследствии получаемой заработной платой выпускниками провести не удастся (во всех государственных вузах страны, осуществляющих подготовку бакалавров-теплоэнергетиков, установлена единая стоимость обучения – 112 000 рублей в год, данные на январь 2013 г.).

Общая эффективность системы непрерывного профессионального образования персонала теплоэнергетических предприятий оценивается как совокупность оценок, полученных исходя из позиций всех субъектов, которые были рассмотрены нами в данной статье (государство, образовательные структуры, предприятия теплоэнергетики и персонал).

#### Список литературы

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена Распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 г. № 2227-р). – М., 2011.
2. Волков А. Э. Совершенствование форм и методов управления высшим профессиональным образованием в социально-экономических условиях России : дис. ... канд. экон. наук. – М., 2006.
3. Приказ Минобрнауки России № 1116 от 8.11.2010 г. «О целевых показателях эффективности работы бюджетных образовательных учреждений, находящихся в ведении Министерства науки и образования Российской Федерации». – М., 2010.
4. Управление персоналом: теория и практика. Организация обучения и дополнительное профессиональное образование персонала : учебно-практическое пособие / под ред. А. Я. Кибанова. – М. : Проспект, 2012.
5. Добрынин А. И., Дятлов С. А., Цыренова Е. Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. – СПб. : Наука, 1999.

**K. V. Trubitsyn\***

*\*Trubitsyn Konstantin, graduate student  
of Volga Business Institute, Samara  
tef-samgtu@yandex.ru*

**G. P. Gagarinskaya\***

*\*Gagarinskaya Galina, Doctor of Economic sciences, Professor  
of Volga Business Institute, Samara  
tef-samgtu@yandex.ru*

**EVALUATION OF CONTINUING PROFESSIONAL EDUCATION OF THERMAL  
POWER ENTERPRISES STAFF IN THE INNOVATION ECONOMY**

*Key words: innovative economy, continuing professional education, effectiveness of the system of continuing professional education.*

*The article considers the system of continuing professional education of thermal power enterprises staff in terms of assessment of its effectiveness. The authors analyze the need for a differentiated approach that considers the effectiveness of the system from the standpoint of the state, educational institutions, thermal power organizations and their staff.*

---

© Трубицын К. В., Гагаринская Г. П., 2013

УДК 33.001.18

**А. В. Морякова\***

\*Морякова Анастасия Владимировна, кандидат экономических наук, старший преподаватель Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
kaf\_eokd@tolgas.ru

## ЭВОЛЮЦИЯ МЕТОДОЛОГИИ И ПРАКТИКИ ПРОГНОЗНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

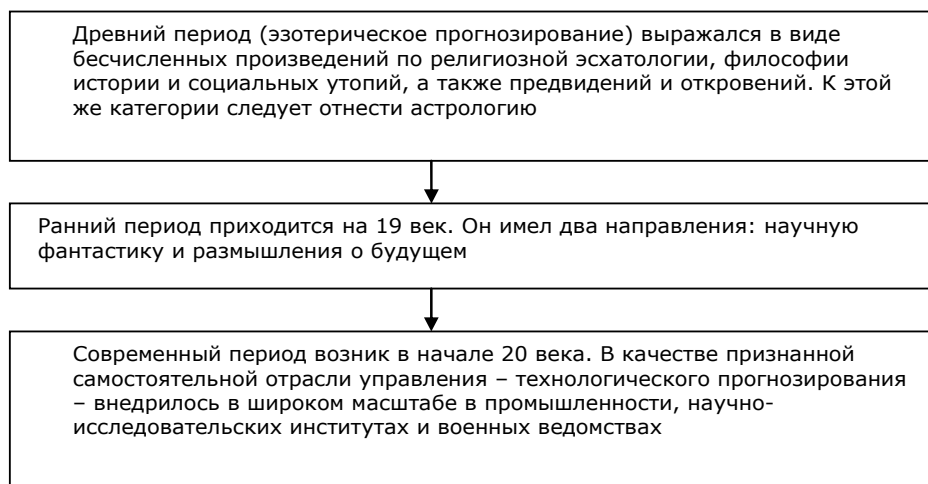
*Ключевые слова:* прогнозирование, развитие прогнозирования, этапы развития прогнозирования, прогнозисты, принципы прогнозирования.

*Рассмотрены основные вехи развития прогнозных исследований в России и за рубежом, этапы эволюционного становления прогнозирования, представлены основные поколения прогнозистов, принципы прогнозирования.*

В последнее время следует отметить непрерывно растущую потребность в прогнозах. Острее осознается практическая ценность «предсказательной» функции научных теорий в целях принятия обоснованных решений. В связи с этим представляет интерес историчес-

кий аспект становления методологии и практики прогнозирования.

Развитие прогнозирования имело свою историю как в России, так и за рубежом, ее условно можно разделить на три периода (рис. 1).



**Рис. 1.** Этапы эволюционного развития прогнозирования

На протяжении всего развития методологии прогнозирования можно выделить четыре поколения прогнозистов:

- прогнозисты первого поколения. Среди них научной фантастикой занимались Жюль Верн, Герберт Уэллс; размышлениями о будущем – П. Гартинг, Ш. Рише, Г. Тард, Д. Менделеев, И. Мечников;

- прогнозисты второго поколения – П. Соколин (социологическое прогнозирование), А. Чижевский (солнечно-земные связи), Н. Кондратьев (экономические циклы), В. А. База-

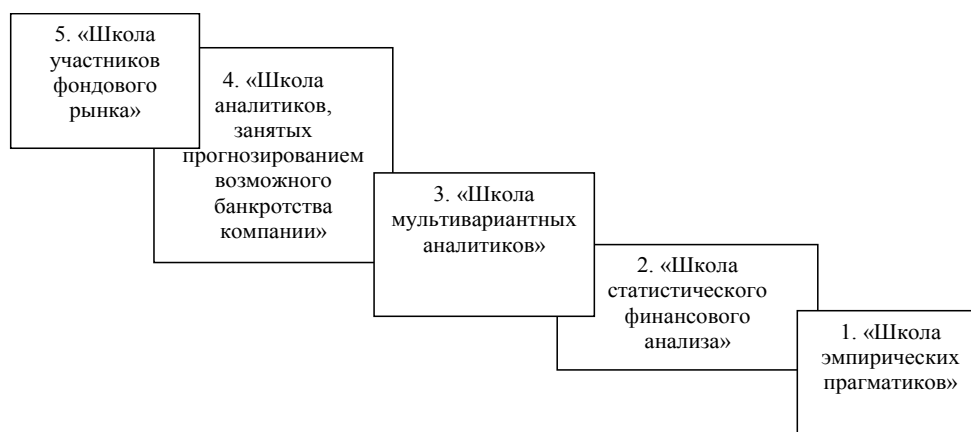
ров-Руднев (технологическое прогнозирование), Е. Слуцкий, Н. Четвериков, А. Вайнштейн, Т. Райков, А. Богданов, Н. Бердяев, Л. Гумилев, В. Леонтьев и ученые-космисты;

- прогнозисты третьего поколения. Среди них: М. Келдыш, И. Бестужев-Лада, Ю. Яковец, С. Глазьев, С. Капица, В. Котельников, А. Анчишкин и другие. С 1967-го по 1968 г. появилось несколько сот научных коллективов, в состав которых входило несколько тысяч профессиональных прогнозистов и прогнозистов;

- прогнозисты четвертого поколения. В апреле 1997 г. на базе «Центра исследования будущего» при Совете научных и инженерных обществ создана общественная Академия прогнозирования России, руководителем которой являлся академик И. В. Бестужев-Лада. К 1999 г. Академия прогнозирования вышла

на международный уровень и насчитывала уже 36 руководителей секций, объединив 800 членов из разных городов России [1].

Эволюционность становления прогнозных исследований можно проследить исходя из развития концептуальных подходов в методологии и практике прогнозирования (рис. 2).



*Рис. 2. Эволюция концептуальных подходов в методологии и практике прогнозирования*

На Западе прогностические исследования стали активно развиваться с конца 1940-х гг. В это время создаются правительственные и неправительственные организации, основной задачей которых явилось научное обеспечение разнообразных программ и проектов. «Бум прогнозов» пришелся на 1960–1970-е гг. В это время публикуются различные материалы в области теории, методологии научного предвидения, ведутся активные дискуссии ученых о соотношении прогнозирования и планирования.

В начале XX в. сделаны первые методологические попытки выявления экономических индикаторов. Дж. Брукмайер в 1911 г. использовал для прогнозирования хронологические ряды показателей индекса банковских кредитов, индекса цен акций, индекса общей экономической активности. Дальнейшее развитие этот подход получил в 20-е гг. в исследованиях Гарвардского университета [3].

Мощным толчком в развитии практики прогнозирования и планирования за рубежом явился кризис 1929–1933 гг. В 30-е годы впервые возникает планирование на макроуровне. В этот период прогнозы и планы стали необходимым элементом систем регулирования экономики. Большинство прогнозов составлялось с помощью модели «затраты – выпуск», линейного программирования, моделей системного анализа и на основе эксперт-

ных оценок. Первые планы на макроуровне охватывали финансово-бюджетную и денежно-кредитную политику и выражались в составлении национальных бюджетов [4]. В 50-годы во многих странах произошел отход от составления национальных планов в форме бюджетов. Сформировались два новых направления: первое связано с усложнением административного аппарата, используемого для разработки планов, второе – с расширением сферы планирования. До 70-х годов прогноз осуществлялся посредством национальных моделей прогнозирования, в середине 70-х годов создаются макроэкономические модели с целью прогнозирования развития экономики ряда стран, регионов и всего мира [2].

Официально прогнозирование в России возникло в 1943 г. Условно в прогнозировании можно выделить четыре направления: эзотерическое, религиозное, астрологическое, научное. В научном прогнозировании зарождается новое направление – комплексное, которое учитывает все направления. Ученые выделяют шесть основных периодов развития методологии и практики прогнозных исследований, характерных для России (табл. 1).

С развитием практики прогнозирования расширяются и усложняются принципы проведения прогнозных исследований (табл. 2) [1, 2, 3, 4].

**Характеристика периодов эволюционного развития методологии  
и практики прогнозных исследований в России**

Название периода/направление прогнозных исследований	Временной интервал периода	Характеристика периода/область прогнозных исследований
1. Прогнозирование в социологических исследованиях	1969 – 1978 гг.	В этот период разработана теория прогнозирования изменений в потребностях личности и общества, в социальной структуре, в структуре времени общества, в системе социальной организации и управления обществом, в пространственной организации жизнедеятельности общества
2. Прогнозирование социальных потребностей молодежи	1969 – 1978 гг.	Для данного периода характерно отступление от использования экспертной прогнозной оценки, внедряется интервьюирование и анкетирование респондентов с целью выявления общественных потребностей
3. Поисковое социальное прогнозирование	1981 – 1984 гг.	В этот период определены перспективные проблемы общества, разработаны поисковые прогнозы ожидаемых изменений в социальной структуре, в системе потребностей, в системе социальной организации и управления, в структурах времени и жизненной среды общества, в сферах экономики, семьи и быта, народного образования и учреждений культуры
4. Нормативное социальное прогнозирование	1984 – 1987 гг.	Данный период характеризуется зарождением концепции специфики нормативного прогноза и системы связи такого прогноза с социальным целеполаганием как одной из форм конкретизации социального управления
5. Прогнозное обоснование социальных нововведений	1987 – 1993 гг.	В этот период актуализируется теория нововведений в социальной сфере и авторская концепция альтернативистики, дается прогнозное обоснование ряда радикальных изменений в сферах организации труда, науки, культуры, здравоохранения и власти, стабилизации семьи и модернизации школы
6. Планирование и прогнозирование деятельности предприятия	1990 г. – настоящее время	Период характеризуется составлением первых прогнозов деятельности конкретных предприятий, публикациями трудов научных деятелей в этой области

Таблица 2

**Принципы проведения прогнозных исследований**

Принцип	Характеристика
1	2
Принцип учета целостности изучаемого явления	Данный принцип предполагает взаимосвязанность всех аспектов и элементов прогнозных исследований
Принцип целевого назначения	Прогнозные исследования могут быть ориентированы на некоторые предположительные результаты, но должны иметь ясную и конкретную цель
Принцип научной обоснованности	В основе прогнозных исследований всегда находятся научные методы и методики их проведения или осуществления
Принцип количественной определенности оценки	Оценивать выбранные критерии прогноза можно в параметрах описания особенностей, но более точную информацию дает оценка в количественных показателях
Принцип независимости	Принцип заключается в том, что прогнозные исследования должны быть отделены, насколько это возможно, от личностных отношений. Они должны быть защищены от влияния заинтересованных лиц. Это достигается как посредством разработанной методики оценки, так и соответствующей организацией ее проведения
Принцип экономичности	Любое из принимаемых решений должно анализироваться по критерию «результаты/затраты», т. е. определяющим является соотношение «результаты от внедрения конкретного управленческого решения/затраты на прогнозные исследования»

1	2
Принцип разнообразия, полноты и системности	Часто подлежат оценке только те характеристики, которые известны, доступны, понятны и измеряемы. В результате такого подхода получается деформированная оценка, которая не дает полной картины события, ситуации или проблемы. Принцип требует рассмотрения объекта прогнозирования как системы взаимосвязанных характеристик объекта и прогностического фона с позиции целей и задач прогностического исследования; требует взаимоувязанности и соподчиненности прогнозов объекта прогнозирования и прогностического фона и их элементов с учетом обратных связей; предполагает построение прогнозов на основе системы методов и моделей, характеризующейся определенной субординацией и последовательностью, что позволяет разрабатывать согласованный и непротиворечивый прогноз экономического развития по каждому объекту
Принцип своевременности	Означает, что после принятия решения у предприятия должно быть достаточно времени, чтобы реализовать его, тем самым вызывая желаемые последствия – предотвращение неблагоприятного события или обеспечение благоприятного
Принцип инвариантности информации	Требует, чтобы используемая при прогностической оценке входная информация была независима от параметров моделируемой системы, которые еще не известны на данной стадии исследования
Принцип сравнимости	Суть состоит в том, что сами по себе получаемые в результате прогностических исследований показатели являются бесполезными для принятия решения, если их не сопоставить с другими данными, имеющими отношение к объекту, например с данными предыдущих периодов деятельности предприятия
Принцип непрерывности анализа	Постоянный мониторинг позволит управлению своевременно выявить угрозы, тенденции в развитии рынков, внести своевременно корректировки в процесс управления предприятием
Принцип полноты и достоверности информации	Необходимый атрибут для успешной реализации любого прогноза. Соблюдение принципа научности во многом зависит от полноты информационного обеспечения процессов управления и требует обширной, разнообразной, достоверной информации
Принцип единообразия	Сравниваемые объекты должны оцениваться по одним и тем же показателям и по одной и той же методике. Соблюдение этого принципа позволит обеспечить сопоставимость результатов индивидуальной оценки
Принцип диалектичности	Прогностические исследования должны рассматривать изучаемые явления и факторы в развитии
Принцип структурного ядра	Практически во всех экономических процессах можно выделить некоторое структурное ядро, которое определяет характер данного процесса, оказывая на него решающее воздействие
Принцип сочетания подхода от потребностей с ресурсными потребностями	Данный принцип предполагает необходимость адекватного оценивания ситуации, поиск оптимальных путей достижения цели на основе тщательного распределения располагаемых ресурсов и расстановки приоритетов в порядке удовлетворения потребительских желаний
Принцип минимизации размерности описания	Требует описания объекта прогнозирования минимальным числом переменных и параметров, обеспечивающим заданную точность и достоверность прогноза; он требует оценки важности каждой переменной в описании и отбора из них самых важных и информативных с точки зрения задачи прогнозирования
Принцип дисконтирования данных	Требует при анализе объекта по ретроспективной информации большее значение придавать последней, новой информации об объекте и меньшее – информации, устаревшей во времени
Принцип природной специфичности	Требует обязательного учета специфики природы объекта прогнозирования, специфики закономерностей его развития, абсолютных и расчетных значений пределов развития
Принцип аналогичности	Требует при анализе объекта прогнозирования постоянно сопоставлять его свойства с известными схожими объектами и их моделями с целью отыскания объекта-аналога и использования при анализе и прогнозировании его модели или отдельных ее элементов
Принцип верифицируемости	Требует определения достоверности, точности и обоснованности прогностических исследований

Прогнозирование – это важнейшее связующее звено между теорией и практикой во всех областях жизни общества. Оно выполняет две функции: предсказательную и предрекательную. Предсказательная функция отражает теоретико-познавательный аспект прогнозирования, предрекательная – управленческий. В настоящее время прогнозирование используется как инструмент управления и регулирования деятельности как на уровне государства, так и на уровне отдельных предприятий.

Российская Федерация в последние два десятилетия находится в перманентном процессе реформирования экономики. Возникают новые цели и задачи, изменяются формы собственности предприятий и организаций, появляются новые и усложняются сложив-

шиеся экономические связи, формируются рыночные механизмы управления. В связи с этим возрастает спрос на прогнозные исследования социально-экономических процессов на различных уровнях принятия решений. Задача прогнозирования будущего в силу ее важности для выработки стратегических решений в масштабах государства постепенно выходит за пределы сферы компетенции научного сообщества. К ее решению активно подключаются правительственные и деловые круги ведущих индустриальных стран. При этом проблема основательного анализа эволюции концептуальных подходов в теории, методологии и практике прогнозирования в различных сферах остается одной из наиболее актуальных в истории мировой общественной мысли.

#### *Список литературы*

1. Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В. Прогнозирование и планирование в системе управления на предприятиях сферы сервиса : монография. – М. : КноРус, 2004.
2. Баранов С. Н., Скуфьина Т. П. Социально-экономическое прогнозирование: история, современность, проблемы преподавания // Вестник МГТУ. – 2005. – № 2.
3. Дудов А. С., Щадурев М. Г. О новых показателях в прогнозировании экономических процессов // Приложение к журналу «Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки». – 2007. – № 1.
4. Краснов Б. И. Политическое прогнозирование // Социально-политический журнал. – 2009.

---

**A. V. Moryakova\***

*\*Moryakova Anastasia, PhD in Economics, Senior Lecturer  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_eokd@tolgas.ru*

#### **EVOLUTION OF METHODOLOGY AND PRACTICE OF FORECASTING RESEARCHES IN RUSSIA AND ABROAD**

*Key words: forecasting, development of forecasting, development stages of forecasting, forecasters, forecasting principles.*

*The article studies the main stages of forecasting researches in Russia and abroad. The work features the evolutionary steps of forecasting development, generations of forecasters and forecasting principles.*

---

© Морякова А. В., 2013



УДК 331

**О. В. Лысенко\****\*Лысенко Оксана Владимировна, аспирант**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти**Oksan-lysenko@yandex.ru*

## ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

*Ключевые слова: конкурентоспособность, человеческий капитал, конкурентоспособность человеческого капитала, индекс развития человеческого капитала.*

*Освещены понятия конкурентоспособности работника, персонала, трудовых ресурсов. Рассмотрены вопросы, связанные с конкурентоспособностью человеческого капитала, а именно: факторы обеспечения, свойства, понятие «содержание и критерии конкурентоспособности», также отмечено место и влияние человеческого капитала Российской Федерации на мир в целом.*

**Конкурентоспособность работника** выражается в виде способности личности к индивидуальным результатам в труде, являющимся вкладом в достижение общих целей. Конкурентоспособность работника определяется как баланс качества рабочей силы, с соответствующей потребностью рынка труда в данных функциональных особенностях [7].

**Конкурентоспособность персонала** можно определить как конкурентоспособность индивидуального работника и составных групп, в большей мере зависящая от организационного механизма взаимодействия человеческого капитала и производственно-коммерческого процесса. В конкурентоспособности персонала просматривается синтез экономических и социальных явлений: предприятие нацелено на достижение собственных целей, таких как увеличение конкурентоспособности, получение максимально возможной прибыли путем исключительно глубокого применения конкурентных преимуществ работников организации [1]; работники тем временем мотивированы на повышение конкурентоспособности предприятия в той мере, в какой считают потенциалом для увеличения индивидуальной конкурентоспособности.

Существующая связь конкурентоспособности персонала может быть охарактеризована следующими видами переменных рынка труда:

*- переменные, определяющие взаимосвязь устройства внутреннего рынка организации с устойчивостью этого устройства для пер-*

*сонала, т. е. переменные, относящиеся к особенностям предприятия и его организационной структуре, виды деятельности, готовой продукции, а также его стабильность, давление и окружение организации;*

*- переменные, определяющие связь с человеческим капиталом, уязвляющие внутренний рынок труда по отношению к внешним угрозам, таким как снижение или повышение необходимости в рабочей силе, преобразование структуры работников, компетентность работающих, мера быстроты реакции на внешние непредвиденные обстоятельства, мотивированность и готовность к инновациям, рентабельность труда и т. д., указывают конкурентные преимущества работников на рынке труда;*

*- переменные, определяющие взаимосвязь трудовой деятельности с факторами, которые не зависят от персонала напрямую, но влияют тем или иным образом на стратегию и тактику его труда. Изменение переменных наблюдается как эволюционное, так и скачкообразное, под воздействием кризисов или научных открытий. Существует несколько видов данных переменных: благоприятны для всех типов трудовой деятельности, выборочно или же частично благоприятны для труда [3, с. 70].*

**Конкурентоспособность трудовых ресурсов** – совокупность характеристик трудоспособного населения, которые означают продвижение и прогресс в социально-экономической деятельности данной территории. Конкурентоспособность трудовых ресурсов отлича-

ется преимуществами совокупной рабочей силы по степени, также по расходам удовлетворения потребности рынка труда данной территории (страны, региона, муниципалитета и т. д.) [7].

**Конкурентоспособность на рынке труда** является свойством человеческого капитала, определяющим степень удовлетворения потребностей рынка в труде.

Имеют место быть концептуальные моменты, раскрывающие сущность понятия конкурентоспособности на рынке труда:

1) потребность рынка в рабочей силе может быть определена как потребность предприятий в труде, необходимостью *удовлетворения таких потребностей рынка, как в товарах и услугах*;

2) понятие «человеческий капитал» определяет отношения стимулирования экономического ресурса «труд» для осуществления задачи получения прибыли. Термин «человеческий капитал» представляет собой более объемное, разностороннее понятие, чем термины «трудовой потенциал» и «рабочая сила». Вследствие того, что основой понятия является категория «капитал», то есть ценности, применяемые для их приумножения [4, с.

43]. Человеческий капитал аналогично физическому капиталу обеспечивает данному обладателю еще более многообразную профессию, повышение должности и дохода, т. е. *наибольшее качество труда*;

3) баланс между объемом и структурой человеческого капитала персонала, количеством и качеством исполняемого труда формируется *при использовании рабочей силы*;

4) инвестиции в человеческий капитал показывают довольно *долгосрочное влияние на производственно-коммерческий процесс*, в свою очередь, продуктивность распределяется на время, занятое выполнением целесообразного труда [6, с. 18-19].

Факторы обеспечения конкурентоспособности человеческого капитала (рис. 1):

- базовые факторы, определяющие потенциальную и фактическую эффективность труда;

- частные факторы, отражающие желания и предпочтения работодателей в рабочей силе и качестве труда, т. е. факторы, характеризующиеся мерой рыночной востребованности качественно определенной способности к труду [2, с. 82-83].



Рис. 1. Система факторов обеспечения конкурентоспособности человеческого капитала

Человеческий капитал представляет собой значительный фактор прогресса производства и экономики, в то же время его качество – это один из важнейших критериев оценки в предпринимательстве при принятии инвестиционных и управленческих решений. Существует мера оценки человеческого капитала, принятый научным сообществом в качестве основного – это индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Данный индекс был разработан ООН, учитывая такие коэффициенты, как ожидаемая продолжительность жизни населения при рождении, ВВП на душу населения, общая доля учащихся в различных возрастных категориях, процент грамотности граждан от 15 лет и выше и т. д. [7].

Индекс, использующийся для определения и соотнесения места государства в когорте развитых, развивающихся или же стран с переходной экономикой, а также для оценки влияния экономической политики государства на качество жизни населения. Сосредоточивая внимание на более значимых гранях

прогресса, чем такие показатели, как доход на душу населения [5, с. 112]. Россия, в свою очередь, находится в центре списка стран мира по ИРЧП (табл. 1), находясь на 65 месте по данному показателю, в достаточной степени имеет преимущество перед своими конкурентами по союзу БРИКС – Бразилией, Индией, Китаем и ЮАР [2, с. 86-88].

Высокий уровень образованности населения в России является важнейшим активом, который обеспечит ее рост в долгосрочной перспективе. Относительно низкая стоимость и в целом высокая квалификация рабочей силы являются одним из основных факторов инвестиционной привлекательности.

Позиции России по уровню человеческого капитала достаточно сильны, так, например, уровень образования работающих довольно высок по сравнению с иными странами мира [7], притом стоимость труда остается относительно низкой, что, в свою очередь, является одним из факторов инвестиционной привлекательности РФ.

Таблица 1

**Место России в мире по ИРЧП**

Величина ИРЧП	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (годы)	Процент грамотности взрослого населения (от 15 лет и выше)	ВВП на душу населения (ППС в долл. США)
1. Норвегия (0,965)	1. Япония (82,2)	1. Грузия (100,0)	1. Люксембург (69 961)
65. Россия (БРИКС) (0,797)	115. Россия (БРИКС) (65,2)	10. Россия (БРИКС) (99,4)	59. Россия (БРИКС) (9902)
81. Китай (БРИКС) (0,768)	72. Китай (БРИКС) (71,9)	53. Китай (БРИКС) (90,9)	89. Китай (БРИКС) (5896)
126. Индия (БРИКС) (0,611)	121. Индия (БРИКС) (63,6)	107. Индия (БРИКС) (61,0)	114. Индия (БРИКС) (3139)

По мнению управляющего PricewaterhouseCoopers в РФ П. Герендаши, в России высшее образование является достойной традицией и значительно влияет на моделирование как рабочей силы, так и рынка труда в целом. Также управляющий отметил, что квалификация и талант специалистов российских предприятий неоспоримы.

Результаты анализа полученной информации, сводимой PricewaterhouseCoopers за последние пятнадцать лет, в том числе и от западных предприятий, имеющих широкий международный опыт, показывают, что персонал из РФ действительно является продуктивным. Специалисты, работающие на зарубежных и отечественные компании, хорошо зарекомендовали себя практически на всех уровнях организационного процесса: заводские

рабочие, инженеры, офисные сотрудники, менеджеры, секретари, технический и обслуживающий персонал.

По мнению исследователя проблемы конкурентоспособности в современной экономике, разработчика теории конкурентных преимуществ стран М. Портера, «факт, что работающие стали иметь полное среднее образование, закончили колледж или же университет, не дает никаких конкурентных преимуществ на рынке труда на международном уровне. Поддержанием конкурентных преимуществ будет служить фактор высокой специализации в разрезе конкретных нужд данной сферы».

Глобализация на данном участке времени имеет ключевой фактор использования конкурентных преимуществ человеческого капи-

тала РФ на мегауровне, моделируется персонал нового вида – специалист с высшим образованием, готовый к инновациям и переобучению на протяжении всей жизни, с активной жизненной позицией, приспосабливающийся к глобальному развитию, эрудированный, мобильный и талантливый.

Российская Федерация имеет значительный потенциал человеческого капитала, тем не менее эмиграция внесла достаточные коррективы в выбытие из государства наиболее образованных и активных граждан. Так, невозвращение некоторых российских аспирантов, защитивших диссертации за рубежом, студентов, окончивших обучение за границей, отъезд молодых ученых поднимают проблему воспроизводства персонала, востребованного на мировом рынке труда. Также выпускники российских вузов все чаще рассматривают работу за границей, на смену же высококвалифицированным специалистам приезжают довольно низкоквалифицированные из стран постсоветского пространства.

Привлечения зарубежных специалистов, перехода к глобальному обмену умов и сдерживания вопроса утечки мозгов можно добиться в случае значительных институциональных преобразований и совершенствования социально-экономической ситуации. Так, в Россию готовы вернуться специалисты на условиях индивидуальной и профессиональной самореализации, социально-экономической стабильности и достойного труда и уровня жизни. Также одним из главных требований является стартовая заработная плата на уровне западной оплаты труда, потенциала профессионального и карьерного роста, существование высококлассной профессиональной среды, наличие зарубежных командировок и участие в международных научных и бизнес-проектах.

Мировой опыт свидетельствует о том, что применять преимущества глобализации могут только те страны, которые создали специальные институциональные условия и организационные механизмы для развития человеческого капитала и вкладывающие в эту сферу достаточные финансово-экономические ресурсы.

Так, к примеру, в плане «Концепции обеспечения экономического лидерства «Россия-2020»» важнейшую роль играет развитие человеческого капитала, а именно: «Формирование отечественной инновационной экономики предполагает преобразование интеллекта, творческого потенциала индивидуума в веду-

щий фактор национальной конкурентоспособности, экономического и социального роста».

В Российской Федерации в современных условиях, диктуемых необходимостью интегрироваться государству в мировое сообщество, для увеличения конкурентоспособности рабочей силы, товаров, услуг и экономики в целом требуется сосредоточенно относиться к моделированию и сохранению нового вида человеческого капитала. Экономические и политические реформы постсоветского времени устранили уравнильное распределение необходимых благ и услуг, предоставили возможность населению самостоятельно, несмотря на непосредственное участие государства, обеспечивать себе достойный уровень жизни [3, с. 76-78]. Планировалось, что рынок, в частности рынки труда, жилья, медицинских, образовательных услуг, будет иметь возможность саморегуляции, т. е. справится с имеющимися на тот момент проблемами. Однако теперь к прежним проблемам добавились новые, такие как имущественное расслоение населения, достаточно высокая дифференциация по уровню прибыли, значительный процент граждан, вынужденных жить за чертой бедности. Для такого уровня развития страны, как Россия, не снижение, а повышение зависимости доли жителей РФ от социальной помощи, предоставляемой государством, так, после экономического кризиса 2008 года пострадали, как казалось, достаточно защищенные граждане – работники крупных заводов; нарастание безработицы, но, не смотря на это, улучшение демографической ситуации в связи с функционированием федеральных программ по поддержке семьи, материнства и детства [1, с. 63-64]. Все это разнонаправленно влияет на качество трудового потенциала и возможности его существенного повышения в обозримом будущем. Так, на уровне государства, региона и муниципалитета необходимо проводить поддерживающую политику, направленную на повышение конкурентоспособности рабочей силы, это, как было отмечено ранее, социальные выплаты по безработице, переобучение, реализация права на досрочную пенсию и организация общественных работ [5, с. 134].

В заключение необходимо упомянуть, что конкурентоспособность рабочей силы и персонала, увеличение национального богатства населения и страны в целом, эффективность и продуктивность трудовой деятельности, производительность труда, а также уменьшение

таких негативных показателей, как безработица, утечка мозгов на уровне государства, безответственность, халатность, преступность и прочее на уровне предприятия, зависят как от качественных показателей рабочей силы,

так и от совокупности факторов, влияющих на их совершенствование, а поддержка и протекционизм государства является базисом для дальнейшего развития человеческого капитала страны.

*Список литературы*

1. Буланов В. Человеческий капитал как форма проявления человеческого потенциала / В. Буланов, Е. Катайцева // Общество и экономика. – 2011. – № 1. – С. 13-22.
2. Бушуева Н. В. Проблема человеческого капитала в современной России: гендерный аспект // Уровень жизни населения регионов России. – 2011. – № 6. – С. 45-48.
3. Вьюкова Е. И. Экономические факторы роста человеческого капитала // Личность. Культура. Общество. – 2007. – Т. 9. – Вып. 3. – С. 237-263.
4. Кетова К. В. Учет человеческого капитала при моделировании экономической системы региона / К. В. Кетова, И. Г. Русик // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. – 2008. – № 3. – С. 40-45.
5. Ложко В. В. Формирование человеческого капитала как главный ресурс инновационно-экономического и социального развития РФ // Инновации. – 2008. – № 10. – С. 30-35.
6. Сотникова С. И. Конкурентоспособность на рынке труда: генезис социально-экономического содержания и парадигма развития // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2.
7. [www.wikipedia.ru](http://www.wikipedia.ru)

***O. V. Lysenko\****

*\*Lysenko Oksana, graduate student  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
Oksan-lysenko@yandex.ru*

**FACTORS OF ENSURING COMPETITIVENESS OF HUMAN CAPITAL  
AND THEIR INFLUENCE ON THE HUMAN DEVELOPMENT INDEX**

*Key words: competitiveness, human capital, competitiveness of human capital, index of human capital development.*

*The article highlighted the concepts of employee's competitiveness, staff and human resources. The author studies the problems related to the competitiveness of human capital, namely, factors, properties and the concept «content and criteria of competitiveness». Position and influence of the human capital in the Russian Federation and in the world is considered in this research.*

© Лысенко О. В., 2013

## МЕЗОУРОВЕНЬ

### Региональное развитие

УДК 37

**Е. В. Баимачникова\***

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

#### **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ УРОВНЕВОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*Ключевые слова: образовательная услуга, многоуровневая система профессионального образования, «знаниевая» экономика, компетентностный подход, образовательный процесс.*

*Целью модернизация образовательной деятельности университета в настоящее время является обеспечение качества образования, позволяющего выпускнику быть конкурентоспособным на современном рынке труда. Достижение этой цели напрямую связано с переходом университета на уровневую подготовку кадров. Уровневое образование соответствует современным социально-экономическим условиям в стране, требованиям и вызовам времени, характеризуется фундаментальной и широкой теоретической подготовкой, способствует индивидуализации образовательного процесса и академической мобильности обучающихся.*

Многоуровневая система профессионального образования призвана отвечать потребностям «знаниевой» экономики, в которой рынок труда предъявляет особые требования к компетентности, гибкости и мобильности профессионала.

Модернизация профессионального образования, вызванная переходом на многоуровневую систему подготовки студента, опирается на его содержательное и структурное обновление, а именно компетентностный подход и перенос акцента с усвоения знаний на их накопление, осмысление и дальнейшее развитие, с учетом предоставленной качественной образовательной услуги.

Выделим в этом контексте основные характеристики современного процесса образования, в которых заложен инновационный потенциал будущего развития и которые необходимо сформировать в современных условиях:

1. Прежде всего это признание незавершенности процесса образования, выраженное в концепции дальнейшего развития послевузовского образования.

2. Возможность развития профильного образования в связи с разработкой концепции профильного обучения на старшей ступени общего образования.

3. Увеличение степени свободы образовательного учреждения высшей школы (в плане

определения вариативной части образовательных программ подготовки разноуровневых выпускников).

4. Чрезвычайно высокие темпы роста информации и постоянная обновляемость знаний становятся необходимой чертой процесса образования. На смену статичным знаниям приходят динамично развивающиеся потоки знаний, этот факт должен быть положен в основу для развития магистерских программ, позволяющих формировать персональную образовательную сферу (на основе доступных средств коммуникации и в соответствии с индивидуальными потребностями).

Все обозначенные характеристики современного процесса образования, в которых заложен инновационный потенциал будущего развития, зависят от уровня социально-коммуникационной компетенции преподавателя высшей школы.

Тем самым замечаем, что хотя в университете и созданы новые условия непрерывного образования в системе «СПО – ВПО – послевузовское образование», которые должны реализовать концепцию добавленной ценности выпускников, ее суть в том, что при создании продуктов или услуг по мере вложения в них интеллектуальных, трудовых, материальных и других ресурсов формируется добавленная ценность выпускника, величина

которой определяется качеством вложенных ресурсов и технологией управления процессами ее создания, которая и должна сформировать дополнительные конкурентные преимущества выпускника на рынке труда.

По нашему мнению, содержание уровней образовательных программ целесообразно структурировать, соблюдая следующие принципы:

- интегрированность (СПО, бакалавриат и магистратура являются разными уровнями одного направления профессиональной подготовки и профессионального обучения);

- межпредметность и междисциплинарность (учебные курсы, дисциплины, модули необходимо «нанизывать» на единый стержень профессионального направления, ибо уровни подготовки направлены на формирование профессиональных компетенций в конкретной профессиональной области). Данный принцип позволяет реализовать накопительную систему формируемых профессиональных компетенций, обеспечить их последовательность в соответствии с уровнем профессионального обучения;

- взаимосвязь методических принципов профессионального обучения;

- интегрированность педагогических технологий, форм и методов на основе обозначенных принципов.

К положительным сторонам такой организации учебного процесса можно отнести следующие:

- последовательность и поступательность в овладении профессиональными компетенциями;

- эффект «погружения» студентов в формируемые компетенции, при этом основное внимание сосредотачивается на конкретных сочетаемых друг с другом умениях и владениях;

- формирование положительной мотивации к обучению через самоопределение студента и возможность выбора из предоставляемых образовательной программой возможностей;

- накопительную систему формируемых компетенций, что является необходимым условием уровня профессионального образования.

Дополнительно акцентируем внимание на накопительной системе формируемых компетенций, что является необходимым условием уровня профессионального образования.

И еще один самый важный аспект данной проблемы. Целесообразно различать «простую» и «составную» образовательные услуги.

Под простой образовательной услугой предлагается понимать образовательную программу (программу конкретной учебной дисциплины), реализуемую в конкретных условиях образовательного процесса, направленную на формирование определенных личностных или профессиональных качеств, имеющую социальную значимость и обладающую экономическим потенциалом. Составной образовательной услугой предлагаем называть специально организованную учреждением высшего профессионального образования совокупность простых образовательных услуг, направленную на получение определенной профессиональной квалификации и образующую дидактическую систему, интегрированную в социально-экономическую среду.

Тем самым потребитель заказал одну сложную образовательную услугу и далее конкретизирует выбранное направление, которое позволит ему (потребителю услуг) по окончании обучения быть конкурентоспособным на рынке труда.

Обсуждая данную тему, обобщая мнение ученых, аналитиков и практиков, мы предлагаем для СПО ввести профильное обучение, которое заложено в основу концепции профильного обучения на старшей ступени общего образования.

В связи с этим вопросами для руководителя проектной группы и команды разработчиков интегрированной образовательной программы должны стать следующие:

- Каковы рамки содержания профессиональной подготовки по каждому уровню?

- В чем выражается преемственность содержания образовательных программ разных уровней?

- Какова область профессиональной деятельности выпускника среднего профессионального образования, выпускника бакалаврской образовательной программы и выпускника магистратуры? В чем специфика содержания типовых задач профессиональной деятельности?

- Каково место в организационной структуре (сфера ответственности) выпускника среднего профессионального образования, выпускника бакалаврской образовательной программы и каково место выпускника магистратуры?

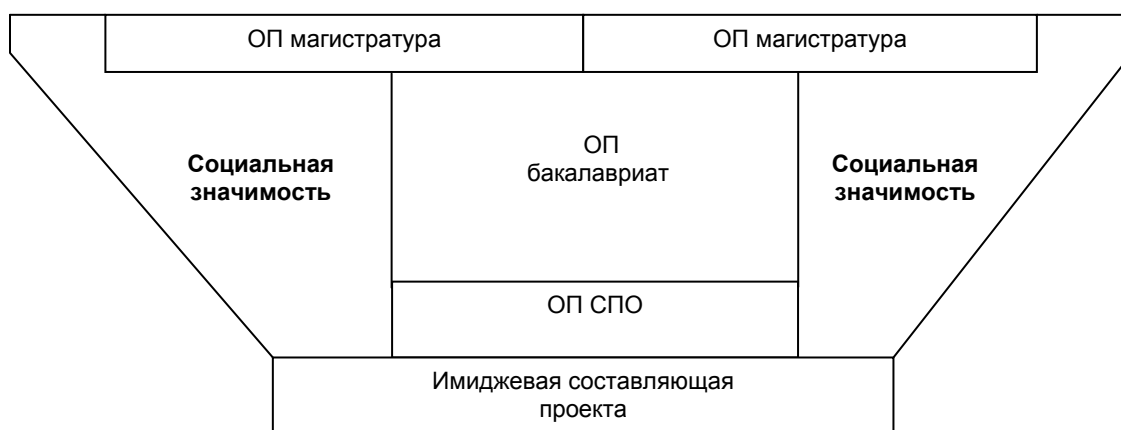
Представляется, что ответы на вышеперечисленные вопросы позволят:

- определить контент профессиональной подготовки по каждому образовательному уровню;
- выявить специфику содержания профессионального обучения;
- конкретизировать круг профессиональных компетенций каждого уровня профессиональной подготовки;
- сформировать перечень учебных курсов, дисциплин, модулей в образовательной про-

грамме каждого уровня, включая межпредметную и междисциплинарную преемственность;

- выявить методические особенности построения образовательных программ;
- определить специфику применяемых педагогических технологий, форм и методов с точки зрения конгруэнтности уровню профессионального обучения.

Содержание уровневых образовательных программ можно представить схематично (рис. 1).



*Рис. 1. Взаимосвязь содержания уровневых образовательных программ по направлению*

В развитой конкурентной образовательной среде и ее бесконечным насыщением разнообразными образовательными услугами важным фактором, способствующим повышению эффективности исполнения услуги, является ее ресурсное обеспечение.

В образовательных стандартах определены требования к условиям реализации основной образовательной программы (ООП) по конкретному профилю обучения. Большинство таких требований имеют качественный характер и относятся к ресурсному обеспечению вуза в целом. Имеющиеся количественные характеристики определены для профиля и также в целом. В результате рассматривается не ресурсное обеспечение каждой образовательной программы, а возможности образовательного учреждения в реализации предлагаемых направлений и профилей подготовки. Учитываются отнюдь не все параметры ресурсного обеспечения, важные для эффективной реализации образовательных услуг. Не раскрываются возможности научно-исследовательской деятельности для каждого студента, степень индивидуализации изучения конкретной учебной дисциплины, характер взаи-

модействия обучающегося с преподавателем и т.д.

Таким образом, отсутствует «адресность» ресурсного обеспечения образовательного процесса. Поэтому оказывается невозможным оценить его адекватность применительно к соответствующей образовательной программе и таким образом получить важную характеристику качества образовательной услуги. Наличие такой возможности особенно актуально для уровневого образования, в рамках которого предоставляются отдельные (простые) образовательные услуги.

В этой связи целесообразно ввести понятие сложности ресурсного обеспечения как интегративной характеристики его структуры. Учитывая, что понятие «сложность» является системной характеристикой объекта, ресурсное обеспечение будем рассматривать как систему (по отношению к соответствующей программе конкретной учебной дисциплины), состоящую из учебно-методической, научно-методической, кадровой, организационной, материально-технической подсистем. Объединение таких систем для образовательных программ составляет систему ресурсного



обеспечения конкретного профиля обучения. Назовем сложностью системы ресурсного обеспечения отдельной образовательной программы совокупность объективных характеристик ее структуры, удовлетворяющих требованиям к условиям реализации данного профиля подготовки.

Тогда естественно поставить задачу достижения соответствия образовательной программы ее ресурсному обеспечению. Решение этой задачи предполагает получение количественных оценок ее сложности. При оценке сложности ресурсного обеспечения предусматривается:

1) количественная определенность его составляющих, выраженная в балльных оценках, и достаточный диапазон их варьирования для проведения дифференцированного анализа;

2) возможность получения балльных оценок на основе экспертных оценок, интегративно отражающих совокупность атрибутивных признаков;

3) оценка отдельного обучающегося (оценка возможности индивидуального использования имеющихся ресурсов);

4) получение интегративных оценок для отдельных составляющих ресурсного обеспечения.

Одним из основных направлений повышения качества образовательной услуги является установление баланса параметров сложности образовательной программы и ее ресурсного обеспечения, в полной мере адекватного целям и задачам подготовки обучающихся в рамках конкретного профиля.

Оценку эффективности форм комплексного уровневое профессионального образования можно осуществить по следующим критериям, именно:

- участие представителей образовательного процесса в различных региональных, муниципальных советах, комитетах и т. п.;

- участие в выполнении федеральных (и/или региональных) целевых программ, оригинальность проводимых исследований, их использование в учебном процессе;

- получение спонсорской помощи;

- наличие научных традиций (проведение регулярных конференций, семинаров, летних и зимних школ), издание журналов;

- обеспечение преемственности поколений (уровень организации послевузовского

образования и результаты по воспроизводству научных/ или научно-педагогических кадров в научно-педагогической школе, включая динамику по омоложению преподавательско-го/научного состава вуза/организации);

- наличие системы идей либо концепции, направленной на решение актуальной научно-практической задачи, сформулированной в «Плане 2020»;

- системообразующая деятельность руководителя непрерывного профессионального образования (организационное, кадровое обеспечение, направленное на развитие и подготовке высококвалифицированных кадров);

- опубликование коллективных монографий по направлениям и тематике деятельности коллектива, которые могут принципиально изменить уровень знания в рассматриваемой отрасли многоуровневым профилем образования.

Дополнительно к вышеперечисленным нужно учитывать и такие признаки, как:

- создание учебных или методических материалов различного характера, получивших признание на федеральном, отраслевом и региональном уровне;

- реализация принципов интеграции науки и образования с неперенными элементами развивающего обучения и с использованием современных средств коммуникаций;

- ведение просветительской и/или преподавательской деятельности по блоку учебных дисциплин, составляющих образовательное и содержательное ядро программы определенной специальности (специальностей);

- проведение наряду с научно-практическими и научно-теоретическими конференциями (регионального, межвузовского и более высокого ранга) постоянно действующих внутривузовских методических семинаров, носящих преимущественно научно-методический характер, в ходе которых реализуется функция тиражирования педагогических новаций и диссеминация опыта инновационной деятельности.

Резюмируя, имеем, что в результате данных мероприятий университет окажется в центре современного процесса образования, в котором заложен инновационный потенциал будущего развития.

*Список литературы*

1. Стародубцев В. А., Шепель О. М., Киселева А. А. Особенности современного образовательного процесса // Высшее образование в России. – 2011. – № 8-9.
  2. Сженев Е. С. О разработке концепции непрерывного образования: основные принципы // Высшее образование в России. – 2011. – № 2.
  3. Бавина П. А. Структурирование содержания уровневых образовательных программ // Высшее образование в России. – 2012. – № 2.
  4. Иванищева Н. А. О реализации многоуровневого профессионального образования в педвузе // Высшее образование в России. – 2010. – № 11.
  5. Колесников А. К. Качество ресурсного обеспечения образовательной программы // Высшее образование в России. – 2012. – № 1.
- 

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

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

**CHALLENGES AND OPPORTUNITIES OF FORMATION OF LEVEL PROFESSIONAL  
EDUCATION IN MODERN CONDITIONS**

*Key words: educational services, multi-level system of vocational education, «Knowledge» economy, competence-based approach, educational process.*

*The aim of the modernization of university education now is to ensure the quality of education that enables the graduates to be competitive in today's job market. Achieving this goal is directly related to the university transition to level professional training. Level education corresponds to present socio-economic conditions in the country, modern requirements and challenges. Such education system is characterized by fundamental and broad academic background; it provides individual educational process and academic mobility of students.*

---

© Башмачникова Е. В., 2013

УДК 332.1

**А. В. Васильев\****\*Васильев Андрей Витальевич, аспирант**Донской государственной технической университет, г. Ростов-на-Дону*

andrey.vasiliev@bk.ru

## ХАРАКТЕРИСТИКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНОВ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

*Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, интегральный инвестиционный риск, Южный федеральный округ.*

*Рассматривается понятие инвестиционного климата региона. Предоставляется краткая характеристика инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации в 2011–2012 гг. Проводится комплексный анализ инвестиционной привлекательности регионов Южного федерального округа.*

Инвестиционные решения относятся к числу наиболее сложных по процедуре выбора. Они основаны на многовариантной, многокритериальной оценке целого ряда факторов и тенденций, действующих зачастую разнонаправленно.

Территориальный аспект прямых инвестиций, их приуроченность к определенной стране, региону, территории не вызывает сомнений. Не столь очевиден региональный аспект при покупке ценных бумаг. Тем не менее каждый эмитент также расположен в определенном регионе и действует в условиях, во многом обусловленных окружающей региональной средой.

Поэтому оценка инвестиционной привлекательности территории является важнейшим аспектом принятия любого инвестиционного решения. Инвестиционный климат (привлекательность) региона представляет собой совокупность объективных условий осуществления инвестиционной деятельности: средств, возможностей и ограничений, предопределяющих интенсивность инвестирования в региональную хозяйственную систему [5, с. 25]. Как социально-экономическая категория инвестиционная привлекательность определяется двумя группами факторов, одна из которых воздействует позитивно и формирует инвестиционный потенциал, а вторая – сказывается негативно и оценивается как инвестиционный риск (рис. 1). Между показателями риска и потенциала существует тесная взаимосвязь.

Для оценки инвестиционной привлекательности того или иного региона нами использовались статистические показатели регионального развития, содержащиеся в материалах

Росстата РФ и федеральных ведомств (Минсвязи, Минфина, ФСФР и Центробанка), а также данные исследований консалтингового агентства «Эксперт-РА». Для определения интегрального рейтинга как по инвестиционному потенциалу, так и по инвестиционному риску рассчитывалось значение рейтинга (места региона) по девяти видам инвестиционного потенциала и семи видам риска с учетом экспертных весов. Значение «1» по потенциалу получил регион, имеющий наибольший потенциал, по риску – имеющий наименьший риск. В случаях когда фактические значения статистических показателей у нескольких регионов были равны, всей группе присваивалось среднее значение рейтинга.

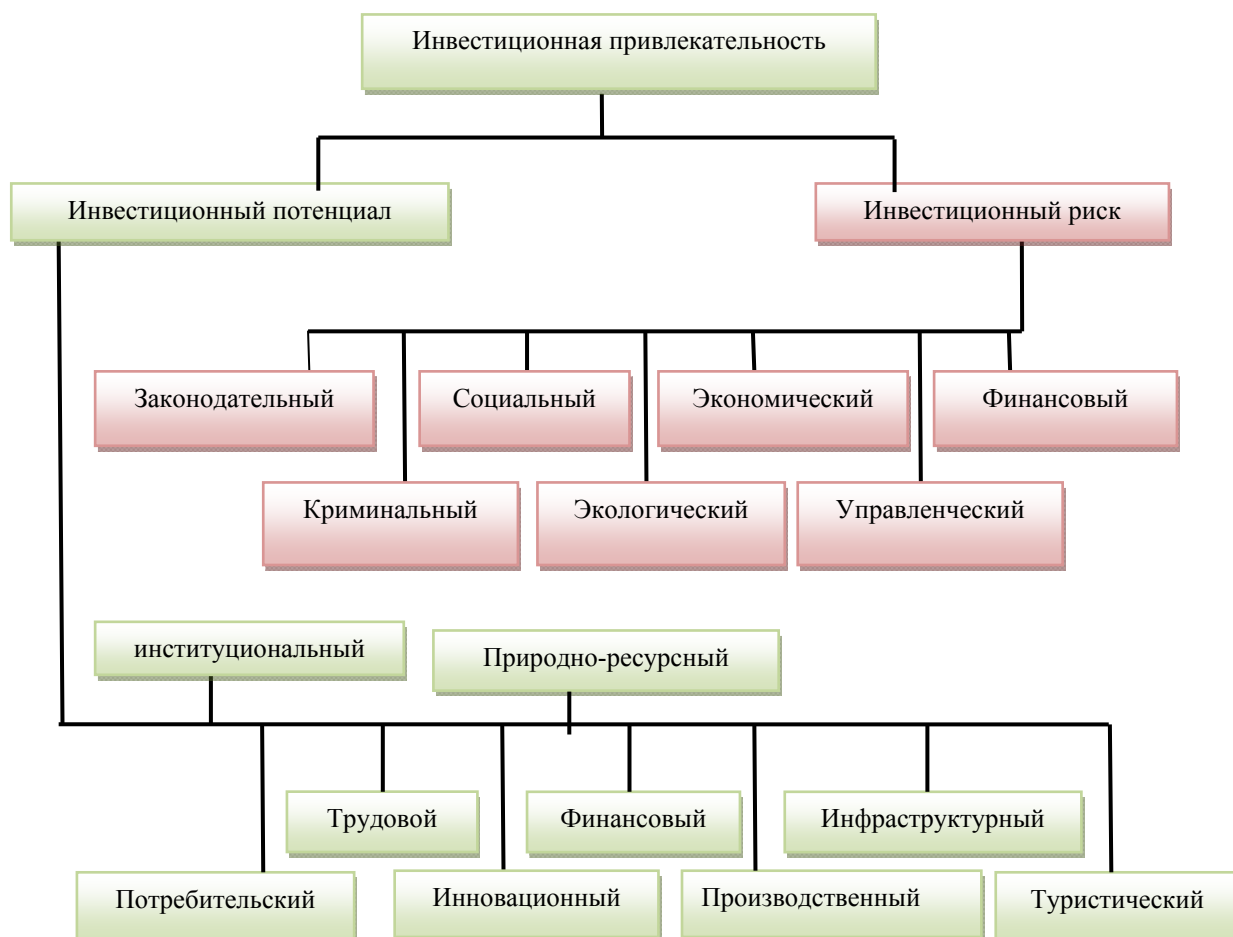
Анализ инвестиционной активности регионов России в 2011–2012 годах зафиксировал положительный факт: преодоление кризиса позволило улучшить условия для инвестирования. Наиболее четко это отражается в понижении интегрального показателя инвестиционного риска страны в целом. Данная ситуация стала возможной благодаря снижению составляющих интегрального риска и падения данного показателя в регионах: 3/4 субъектов России следовали тенденции, зафиксированной в стране.

При этом все еще чувствительными к рискам оказались регионы-тяжеловесы, традиционно занимающие лидерские позиции по уровню инвестиционного потенциала. 60% общероссийского инвестиционного потенциала приходится на долю 43 регионов, многим из которых не удалось снизить свои показатели риска. До кризиса объемы финансовых потоков, генерируемых крупным региональ-

ным бизнесом, зачастую позволяли им если не решать проблемы кардинально, то хотя бы ослаблять их остроту. В период кризиса потоки существенно снизились, а старые «болячки» обнажились.

Результатом оказался тот факт, что основные лидеры по рангу инвестиционного потен-

циала просели по уровню интегрального риска. Например, Красноярский край опустился в рейтинге на 10 позиций, Москва и Московская область – на одну, Самарская область переместилась с 17-го на 21-е место (табл. 1).



*Рис. 1. Составляющие инвестиционной привлекательности и инновационного потенциала*

Несмотря на все это, можно констатировать вполне благоприятные изменения: крупные вливания в ряд регионов через госпрограммы наконец-то стали давать результат. В 2010 году масштабные вложения средств в регионы по государственным программам очень слабо сказывались на их потенциале и инвестиционной привлекательности. Федеральные деньги, «упавшие с неба», и региональная экономика жили порознь. 2011 год наконец-то ознаменовался их долгожданным воссоединением, ведь именно в этом году впервые за всю историю рейтинга инвестиционной привлекательности «Эксперт РА» первое место в общем состязании регионов по-

лучил Краснодарский край, который за счет «эффекта Олимпиады» оставил всех конкурентов далеко позади. На сегодняшний день край находится в первой десятке по управленческому (3-е место) и экономическому (7-е место) рискам. Удалось существенно снизить и риски криминальные: регион переместился с 21-й на 16-ю позицию. Единственное, что огорчает, так это рост финансового риска по причине увеличения долговой нагрузки бюджета и повышения отношения расходов к собственным доходам.

В любом случае сегодня Краснодарский край является одним из крупнейших регионов страны по объему привлеченных инвестиций.

В период с 2007-го по 2012 год его доля в совокупном объеме инвестиций в стране выросла с 3,3 до 6,5%, а в 2009-м кризисном году, когда инвестиционные проекты сворачивались во всех регионах страны, рост инвестиционной деятельности в экономике данного субъекта федерации всего лишь немного затормозился, чтобы уже в следующем году выйти на уровень в 20% годовых. На сегодняшний день на территории края на различ-

ных этапах реализуется порядка 242 инвестиционных проектов на общую сумму 803,7 млрд руб. В конце 2012 года было реализовано 8 проектов общей стоимостью 3,5 млрд руб., в результате которых создано 1500 новых рабочих мест в отраслях промышленности, транспорта, агропромышленного комплекса. В первой половине 2013 года запланировано строительство еще 16 крупных и значимых проектов на общую сумму 70 млрд руб.

Таблица 1

**ТОП-10 регионов по потенциалу и риску**

Регион	Ранг потенциала 2011–2012 гг.	Изменение ранга потенциала, 2011–2012 гг. к 2010–2011 гг.	Ранг риска 2011–2012 гг.	Изменение ранга риска, 2011–2012 гг. к 2010–2011 гг.
<b>10 регионов с максимальным потенциалом</b>				
Москва	1	0	10	-1
Московская область	2	0	5	-1
Санкт-Петербург	3	0	4	1
Свердловская область	4	1	15	12
Краснодарский край	5	-4	2	-1
Республика Татарстан	6	1	7	2
Красноярский край	7	-1	46	-10
Нижегородская область	8	5	32	17
Самарская область	9	-1	21	-4
Республика Башкортостан	10	-1	14	-2
Регион	Ранг риска в 2011–2012 гг.	Изменение ранга риска, 2011–2012 гг. к 2010–2011 гг.	Ранг потенциала 2011–2012 гг.	Изменение ранга потенциала, 2011–2012 гг. к 2010–2011 гг.
<b>10 регионов с минимальным риском</b>				
Белгородская область	17	17	1	1
Краснодарский край	5	-4	2	-1
Липецкая область	43	43	3	0
Санкт-Петербург	3	0	4	1
Московская область	2	0	5	-1
Тамбовская область	56	2	6	4
Республика Татарстан	6	1	7	2
Ленинградская область	27	-1	8	-1
Воронежская область	23	5	9	14
Москва	1	0	10	1

Ростовская область также относится к числу регионов Южного федерального округа, где из года в год наблюдается положительная динамика основных показателей инвестиционной привлекательности региона [1, с. 14]. На сегодняшний день, по оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА», регион относится к группе «2В» – регионы со средним потенциалом и умеренным риском. По показателю инвестиционного потенциала Ростовская область занимает 11-е место по России. При этом в области отмечается нестабильность туристического и медленное развитие, а

возможно, снижение природно-ресурсного и инновационного потенциалов. Наибольший инвестиционный потенциал – трудовой, наименьший – природно-ресурсный.

По уровню интегрального инвестиционного риска область занимает 12-е место среди регионов России. Следует отметить, что по сравнению с 2011 годом регион просел по данному показателю на 6 позиций. Основной причиной послужило резкое возрастание финансового (2011 год – 20 место, 2012 год – 49 место) и управленческого (2011 год – 5 место, 2012 год – 22 место) рисков. При этом регион

все еще занимает третье место среди субъектов Российской Федерации по криминальному риску, уступая Хабаровскому краю (1-е место) и Пензенской области (2-е место) [4, с. 27].

Что касается остальных регионов Южного федерального округа, то здесь ситуация на-

многу более сложная. Так, по уровню инвестиционного потенциала Астраханская область занимает 58 место из 83 возможных, Республика Адыгея – 76-е, а Республика Калмыкия и вовсе 82 место (табл. 2).

Таблица 2

*Динамика инвестиционного потенциала регионов ЮФО в 2008–2012 гг.*

Год	Краснодарский край	Ростовская область	Волгоградская область	Астраханская область	Республика Калмыкия	Республика Адыгея
Динамика инвестиционного потенциала регионов ЮФО 2008–2012 гг.						
2012	5	11	22	58	82	76
2011	1	10	19	57	82	76
2010	5	11	22	59	79	76
2009	5	11	19	59	82	74
2008	5	11	20	50	82	75

Особняком по уровню инвестиционной привлекательности расположилась Волгоградская область. На сегодняшний день она занимает 22-е место среди субъектов РФ по уровню инвестиционного потенциала. Наибольшие проблемы региону все еще создает низкий инфраструктурный и инновационный потенциалы (41 и 42 место соответственно). По классификации, принятой в рейтинговом агентстве «РА «Эксперт», по рейтингу инвестиционного климата в 2011–2012 годах Волгоградской области присвоен потенциал «3В1», что означает пониженный потенциал, умеренный риск [2].

По инвестиционному риску область переместилась с 27 места в 2010 году на 39-е в

2012 году. Такое резкое падение произошло по причине возрастания криминального, социального и финансовых рисков. По данным показателям интегрального риска регион просел более чем на 20 позиций, а в случае с криминальным риском и вовсе на 42 (произошло падение с 8 места на 52-е). Следует отметить, что 39 место области оказалось худшим результатом за последние 5 лет (табл. 3). По-прежнему наименьший инвестиционный риск у области – социальный, наибольший – управленческий. Наибольший инвестиционный потенциал – трудовой, производственный и финансовый.

Таблица 3

*Динамика инвестиционного риска регионов ЮФО в 2008–2012 гг.*

Год	Краснодарский край	Ростовская область	Волгоградская область	Астраханская область	Республика Калмыкия	Республика Адыгея
Динамика инвестиционного риска регионов ЮФО 2008–2012 гг.						
2012	2	12	39	40	80	38
2011	1	6	38	34	80	33
2010	1	78	27	53	82	43
2009	2	3	13	70	77	36
2008	2	3	22	60	82	63

Республика Калмыкия по уровню инвестиционного риска занимает 80-е место из 83 возможных, пропуская вперед Республику Ингушетию, Республику Тыва и Чеченскую Республику. По уровню инвестиционного потенциала регион и вовсе находится на 82-м месте. Наихудший инвестиционный потенциал – финансовый (81 место среди регионов РФ) и производственный (81 место среди регионов РФ). Наихудший инвестиционный риск – социальный (82 место среди регионов

РФ). В связи с этим абсолютно не удивительно, что региону присвоен потенциал «3С2», что означает незначительный потенциал – высокий риск. В целом Республике Калмыкия не удастся улучшить составляющие инвестиционного потенциала и инвестиционного риска на протяжении последних нескольких лет, несмотря на то, что администрацией республики принимается ряд мер по улучшению инвестиционной привлекательности региона, в частности:

- проводится развитие регионального инвестиционного законодательства и другой нормативной базы в сфере поддержки бизнеса;

- формируется информационная открытость региона;

- создается специализированная рыночная инфраструктура, обеспечивающая инвестиционный процесс;

- создана Межведомственная комиссия по совершенствованию нормативной правовой базы в сфере инвестиционной деятельности на территории Республики Калмыкия.

Из положительных моментов в данном регионе можно отметить разве что относительно низкий экологический риск (35 место) и средний природно-ресурсный потенциал (47 место).

Схожим инвестиционным климатом обладает и Республика Адыгея. По уровню инвестиционного потенциала она занимает всего лишь 76 место среди субъектов РФ. Однако здесь значительно ниже уровень инвестиционных рисков. Так, область занимает 38 место по уровню интегрального инвестиционного риска. На сегодняшний день регион находится в первой десятке по экологическому (3-е место), криминальному (8-е место) и управленческому (10-е место) рискам [3, с. 26-27]. Благодаря этому инвестиционная привлекательность самых разных отраслей экономики Республики Адыгея постепенно возрастает. Это наглядно доказывают результаты регулярно проводимого в Сочи международного инвестиционного форума. Итогом для региона XI форума «Сочи-2012» стали семь соглашений в области инвестиционной деятельности на сумму 36,7 миллиарда рублей. Может показаться, что эта сумма не так и значительна на фоне того же Краснодарского края, который ежегодно привлекает до 500,0 млрд руб. инвестиций. Однако необходимо учитывать, тот факт, что в период с 2007 по 2011 год совокупный объем инвестиций в основной капитал Республики Адыгея составил всего 64 млрд руб. Иными словами, данный показатель является очень хорошим результатом работы, проведенной правительством края для улучшения инвестиционной привлекательности.

Последним регионом Южного федерального округа является Астраханская область. По типу инвестиционного климата регион от-

носится к группе субъектов федерации с пониженным потенциалом – умеренным риском (ЗВ1). По инвестиционному риску Астраханская область занимает 40 место, по инвестиционному потенциалу – 58 место. По рангам составляющих инвестиционного риска область занимает: 15 место по управленческому риску, 33 место – по экономическому, 37 место – по финансовому, 53 место – по экологическому, 59-е – по социальному и 72-е – по криминальному риску. Среди рангов инвестиционного потенциала высок природно-ресурсный (30 место).

В заключение хотелось бы подвести итоги. Инвестиционный климат Южного федерального округа довольно специфичен. С одной стороны, выделяются два явных лидера – Краснодарский край и Ростовская область, которые в целом обеспечивают основной приток инвестиций. В 2012 году на их долю пришлось 831,1 млрд руб. инвестиций из 1026,6 млрд руб., инвестированных в сумме в ЮФО. Чуть хуже положение у Волгоградской области. В среднем за год ей удается привлечь 50-60 млрд руб. Ну а далее следуют регионы, положение которых и вовсе оставляет желать лучшего. Речь идет об Астраханской области, Республике Адыгея и Республике Калмыкия. Их совокупный объем инвестиций в 2012 году составил всего 30 млрд руб. Конечно же, такой маленький объем связан в первую с плохим инвестиционным климатом, и для его улучшения необходимо срочно принимать ряд мер, в первую очередь направленных на снижение инвестиционных рисков, так как любой инвестор при принятии решения о вложении инвестиционных средств в тот или иной регион будет в первую очередь руководствоваться данными экспертных оценок инвестиционной привлекательности в регионах.

Что касается будущих прогнозов, то предварительные данные статистики за 2013 год показывают, что большинству регионов России удастся сохранить положительную тенденцию и снизить риски инвестирования. Очень высока вероятность уменьшения и общероссийского риска. В распределении регионов первые позиции должны сохранить крупнейшие агломерации и развитые регионы юга.

*Список литературы*

1. Венценосцева Н. Очередь в инкубатор // Ростов официальный. – 2010. – № 12 (799).
  2. Интернет. Рейтинги инвестиционной привлекательности регионов «Эксперт РА». [www.raexpert.ru/ratings](http://www.raexpert.ru/ratings)
  3. Повышение инвестиционной привлекательности региона – задача первостепенной важности // Информационная бюллетень. Информационно-аналитический отдел Управления делами Аппарата Государственного Совета – Хасэ Республики Адыгея. – 2012.
  4. Проценко Н., Козлов В. Южные регионы поменялись потенциалами // Эксперт Юг. – 2012. – № 40-41 (230). – 27 с.
  5. Смаглюкова Т. М. Методика комплексной оценки инвестиционной привлекательности регионов с учетом их отраслевой специализации // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3 (23).
- 

**A. V. Vasiliev\***

*\*Vasiliev Andrey, graduate student  
of Don State Technical University, Rostov-on-Don  
andrey.vasiliev@bk.ru*

**DESCRIPTION OF THE INVESTMENT CLIMATE  
OF SOUTHERN FEDERAL DISTRICT**

*Key words: investment climate, investment potential, integrated investment risk, Southern Federal District.*

*The article studies the concept of the investment climate in the region. The author provides a brief description of the investment attractiveness of the Russian Federation regions in 2011–2012. The work features comprehensive analysis of the investment attractiveness of the Southern Federal District.*

---

© Васильев А. В., 2013



УДК 372

**Г. П. Гагаринская\***

\*Гагаринская Галина Павловна, доктор экономических наук, профессор  
Самарский государственный технический университет, г. Самара  
eyo080505@mail.ru

**Ю. Н. Горбунова\***

\*Горбунова Юлия Николаевна, кандидат экономических наук  
Самарский государственный технический университет, г. Самара  
080505@mail.ru

**А. В. Быкова\***

\*Быкова Анна Викторовна, кандидат психологических наук, доцент  
Самарский государственный технический университет, г. Самара  
147390@mail.ru

**О. Ю. Калмыкова\***

\*Калмыкова Ольга Юрьевна, кандидат педагогических наук, доцент  
Самарский государственный технический университет, г. Самара  
oukalmiykova@mail.ru

**И. Г. Кузнецова\***

\*Кузнецова Ирина Гарриевна, аспирант  
Самарский государственный технический университет, г. Самара  
ikuz@sstu.smr.ru

## КОНЦЕПЦИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАУЧНОЙ ШКОЛЫ МЕНЕДЖМЕНТА С РАБОТОДАТЕЛЯМИ РЕГИОНА

*Ключевые слова:* образование, квалификация, компетенция, рамка квалификаций, менеджмент, рынок труда, проекты TEMPUS.

*Рассматриваются некоторые аспекты концепции эффективного взаимодействия с работодателями научной школы менеджмента СамГТУ. Представлены результаты социологических исследований рынка труда и высшей школы, позволившие авторам определить наиболее востребованные в инновационной экономике формы сотрудничества вуза с предприятиями при подготовке студентов по направлению «Менеджмент». Сопоставляя тенденции мирового развития, требования работодателей и государственные требования к молодым специалистам, авторы выделяют ряд ключевых требований к бакалаврам данного направления.*

Актуальность данной темы основывается на том, что в настоящее время ускоряются процессы:

- обогащения содержания труда (Политика расширения комплекса мотивирующих сотрудников факторов, что позволяет добиться большей привлекательности их работы);
- роста значимости ответственности и самоконтроля работников;
- повсеместного использования инновационных технологий;
- устаревания ранее приобретенных знаний;
- изменений рынка труда на фоне кризисных явлений в экономике.

Все эти факторы заставляют представителей высшей школы мобильно реагировать на изменения, систематически проводить мони-

торинг и корректировать содержание учебных планов подготовки бакалавров [1].

Не лишним будет упомянуть основной перечень нормативных актов, которые определяют «правовое поле» рассматриваемой концепции:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 25.12.2012) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013);
- Федеральный государственный образовательный стандарт последнего поколения (ФГОС-3).

К тому же концепция отвечает цели и задачам реализации одного из проектов TEMPUS на территории России и будет способствовать

созданию единой рамки квалификаций по направлению «Менеджмент».

Объекты профессиональной деятельности будущего бакалавра менеджмента, определяе-

мые Федеральным государственным образовательным стандартом, представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Объекты профессиональной деятельности бакалавров по направлению 080200 «Менеджмент»**

Профиль бакалавра	Объекты профессиональной деятельности
Управление человеческими ресурсами	Службы управления персоналом организаций любой организационно-правовой формы в промышленности, торговле, на транспорте, в банковской, страховой, туристической и других сферах деятельности, в том числе научно-исследовательских организаций; службы управления персоналом государственных и муниципальных органов управления; службы занятости и социальной защиты населения регионов и городов, кадровые агентства; организации, специализирующиеся на управленческом консалтинге.
Информационный менеджмент	Различные информационные ресурсы и информационные системы организаций экономической, производственной и социальной сферы, информационные ресурсы и информационные системы подразделений систем управления государственных предприятий, акционерных обществ и частных фирм, а также различные организации в сфере информационного бизнеса.
Управление малым бизнесом	Организация и ведение малого и среднего бизнеса, разработка и реализация бизнес-планов, бизнес-технологий на предприятиях. Осуществление деятельности в качестве индивидуального предпринимателя, генерального директора, коммерческого директора малого и среднего предприятия.
Производственный менеджмент	Промышленность, сфера услуг, производственные подразделения и отделы продаж, организаторы снабжения, менеджеры.
Финансовый менеджмент	Управление финансами на предприятиях и в организациях всех форм собственности. Банки, биржи, государственные финансовые органы, страховые компании, акционерные общества, инвестиционные фонды.

Несмотря на относительную «новизну» действующих стандартов, многими экспертами отмечается (и это же подтверждается исследованиями авторов), что в настоящее время подготовка бакалавров не соответствует требованиям работодателей:

- по содержанию;
- по изменяющимся требованиям к профессии;
- по недостаточному вниманию в программах обучения к расширению спектра профессиональных и бизнес-компетенций.

И если сейчас представители высшей школы могут с гордостью говорить о своих успехах в трудоустройстве выпускников, то в будущем, при сохранении и нарастании указанных выше тенденций эти усилия могут быть сведены к нулю. Это и подтолкнуло авторов к созданию концепции «Реализация эффективного взаимодействия научной школы менеджмента с работодателями региона».

В рамках данной концепции придается ключевое значение: во-первых, учету мнений работодателей в рамках учебно-методического обеспечения образовательных программ по направлению подготовки 080200 «Менедж-

мент» (коэффициенты обеспеченности представлены на рис. 1), что позволяет студенту максимально самостоятельно, успешно осваивать учебные дисциплины и становиться востребованным на рынке труда специалистом, во-вторых, принятой системе оценивания знаний студентов (рис. 2), способствующей активизации работы студента и обеспечивающей стабильность качества знаний по направлению подготовки 080200 «Менеджмент» (рис. 3).

Сопоставляя тенденции мирового развития, требования работодателей и государственные требования к молодым специалистам, авторы считают ключевыми требованиями следующие:

1. Готовность к выбору (предполагающая осведомленность о потенциальных возможностях, опыт такого выбора и соответствующие сделанному выбору профессиональные знания, умения, навыки).

2. Коммуникативность и толерантность (включающие способности к конструктивному общению, терпимость к инакомыслию, ориентацию в других культурах, восприятие чужого опыта).

3. Готовность к сотрудничеству, обуславливаемая развитым творческим мышлением, космополитическим сознанием.

4. Экономическая эрудированность, способность к обучению, стремление к профессиональному развитию, повышению квалификации.

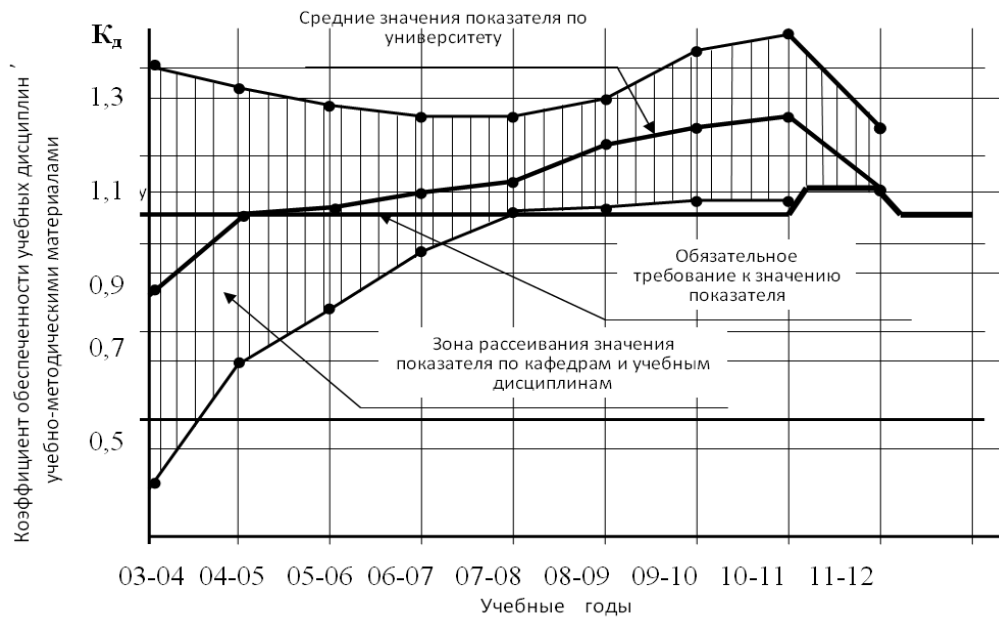


Рис. 1. Учебно-методическое обеспечение образовательных программ [2]

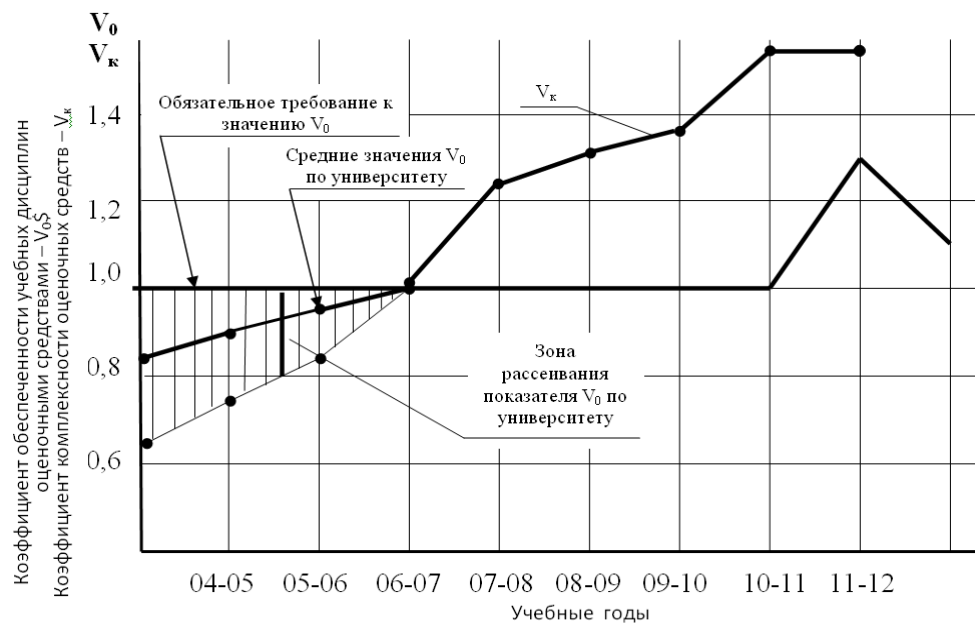


Рис. 2. Система оценивания знаний студентов [2]

Для формирования доказательной базы предлагаемой модели, концепции в целом и для согласования практики различных предприятий, организаций и построения общенациональной квалификационной рамки по направлению «Менеджмент» с учетом и на ос-

нове их практики авторами был проведен опрос работодателей Самарской области о значимости составных элементов квалификации выпускника по направлению подготовки 080200 «Менеджмент». А также и самих студентов.

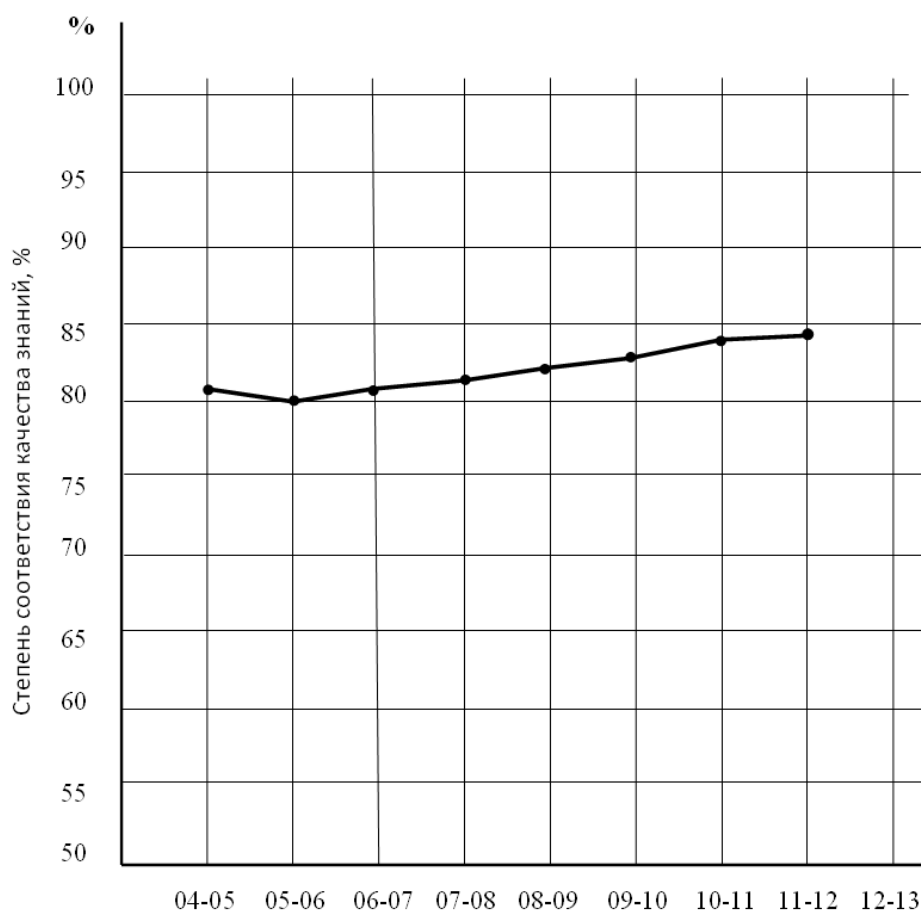


Рис. 3. Стабильность качества знаний студентов [2]

Основными причинами выбора специальности студенты указывают [3]:

- менеджеры – собственные склонности и интересы (45,4%) и востребованность данной специальности на рынке труда (27,8%);

- технари – склонности и интересы – 34,7% и выбор специальности по рекомендации родителей и учителей – 34,7%.

Рис. 4 показывает, что качество обучения устраивает большую часть студентов университета.

**Чтобы оказаться конкурентоспособным на рынке труда**, менеджер, по мнению студентов инженерно-экономического факультета, должен обладать:

- высоким уровнем профессиональных знаний – 75%;

- организаторскими способностями – 64,8%;

- оригинальным мышлением – 52,7%;

- знанием иностранных языков – 46,3%;

- умением убеждать – 40,7%.

По результатам опроса авторами была составлена факторная структура показателей уровня притязаний выпускников (табл. 2) [4].

В первый из факторов (колонка А) входят все показатели, отвечающие признакам карьерных притязаний будущих менеджеров. Второй фактор раскрывает оценку условий и качества получаемых образовательных услуг (колонка Б).

Авторами также проводятся исследования по оценке значимости различных элементов компетенции в профессиональной деятельности менеджера. В 2008–2012 гг. был проведен опрос, в котором приняли участие руководители различных промышленных предприятий и организаций Самарской области. Репрезентативность экспертной выборки обеспечивалась различными направлениями деятельности исследуемых организаций (промышленные предприятия, государственные и муниципальные учреждения, организации аграрной сферы, медицинские и образовательные учреждения).

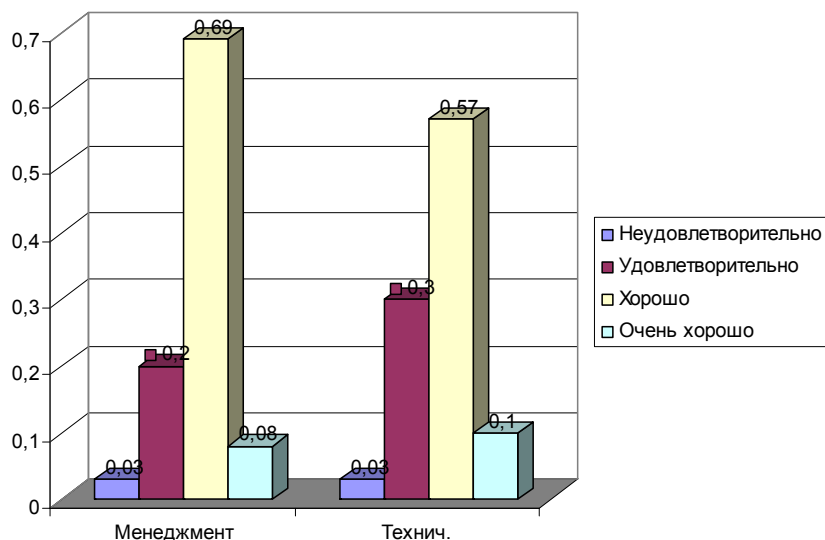


Рис. 4. Результаты ответа на вопрос «Устраивает ли вас обучение в вузе?»

Таблица 2

**Факторная структура показателей уровня притязаний**

А		Б	
Показатели уровня притязаний	Фактор 1	Показатели уровня притязаний	Фактор 2
Карьерный рост	0,7	Удовлетворенность качеством обучения	0,9
Материальное положение	0,37	Материальное положение	0,37
Личностное развитие	0,31	Личностное развитие	0,31
Обоснованный профессиональный выбор	0,4	Достаточность условий обучения	0,69
Правильность выбора вуза	0,76	Правильность выбора вуза	0,76
Выраженность профессионально важных качеств	0,73	Удовлетворенность профессионализмом преподавателей	0,73

Вторую группу респондентов в рамках исследования составили выпускники ИЭФ Самарского государственного технического университета (специальность 080505 – «Управление персоналом»). В третью группу респондентов вошли студенты ИЭФ СамГТУ, обучающиеся по специальности 080505 – «Управление персоналом» и 080504 – «Государственное и муниципальное управление». Каждой группе респондентов предлагалось ответить на вопросы анкеты, по которой оценивалась необходимость конфликтологической компетентности в профессиональной деятельности менеджера [5].

Рис. 5 отражает результаты анкетирования, согласно которым знания и умения в области организационной конфликтологии имеют большое значение для профессиональной деятельности выпускников университета и руководителей организаций. Наивысшие показатели с точки зрения значимости имеют навыки в области диагностики организационных конфликтов, а также в области управле-

ния организационными конфликтами и профессиональными стрессами.

Всем группам респондентов был задан вопрос: «Какими, с вашей точки зрения, знаниями и умениями в сфере управления конфликтами в организации обязательно должен обладать менеджер?» В числе необходимых знаний и умений 85% студентов, 77% выпускников и 73% руководителей назвали: знание основ возникновения и разрешения трудовых споров и организационных конфликтов в трудовом коллективе и умение применять их на практике; умения по предупреждению и профилактике профессиональной деформации и профессионального выгорания работников.

Беседы с работодателями показали, что организации нужен специалист высококвалифицированный, способный к самооценке, готовый к исследовательской работе, конфликтоустойчивый, нацеленный на профессионально-личностное развитие [6]. Таким образом, включение в процесс профессиональной подготовки современных менеджеров кон-

фликтологической составляющей определяется требованиями рыночной экономики, во-первых, к повышению общей профессиональной компетенции менеджеров, во-вторых, к подготовке менеджера, владеющего методи-

ками диагностики и картографирования организационных конфликтов и межличностных конфликтов сотрудников, методами профилактики и управления конфликтами.

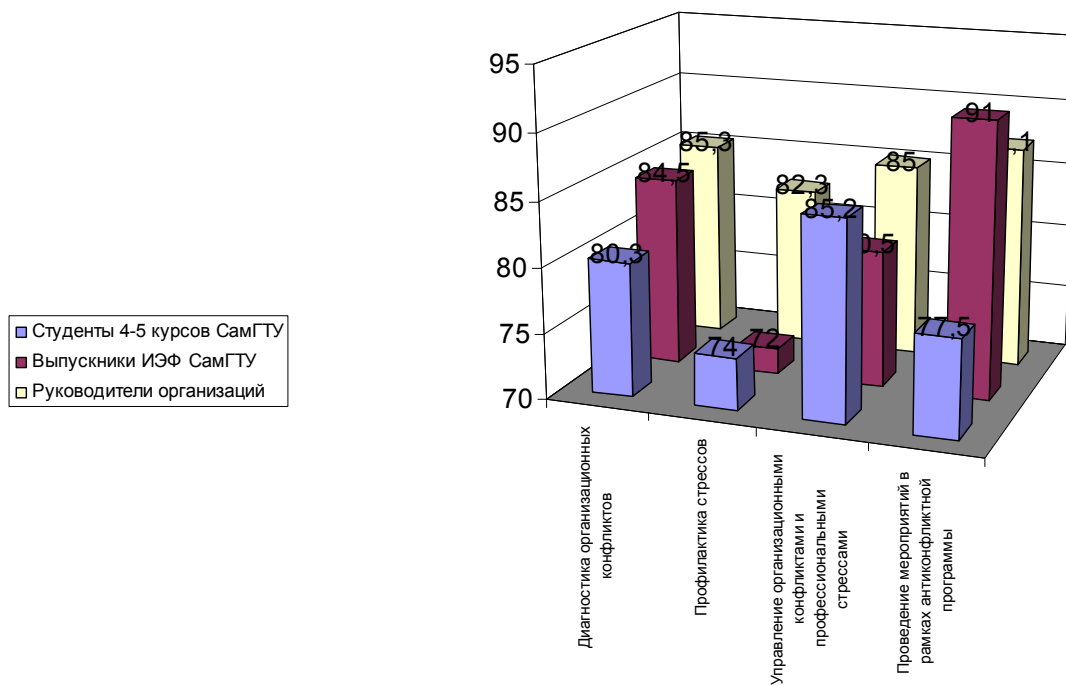


Рис. 5. Оценка значимости конфликтологической компетентности в профессиональной деятельности менеджера

На взгляд авторов, для реализации непрерывного образовательного процесса необходима продуктивная партнерская взаимосвязь вузов и предприятий. Через такую взаимосвязь усиливается качественная практическая подготовка студентов вуза. А для предприятий – вносятся элементы инновационности.

В условиях взаимодействия вуза и предприятия по реализации образовательных программ раскрывается профессиональный образовательный потенциал предприятия благодаря использованию современных образовательных технологий: дистанционное и открытое образование, доступные сетевые электронные курсы и библиотеки, постоянно действующие электронные конференции, отчеты о научно-исследовательской деятельности и проектные разработки в сетевых дневниках.

Индивидуальные профессионально-образовательные траектории выполняют функции управления (включая планирование и мониторинг) профессиональным и личностным развитием, а также реализуют обратную связь между вузом и предприятием, благодаря чему

обеспечивается личностное и профессиональное развитие как студентов и молодых специалистов, так и преподавателей и ведущих специалистов предприятия.

Анализ современной практики позволил выделить следующие основные формы взаимодействия вуза с предприятиями (рис. 6).

В СамГУ при подготовке студентов по направлению «Менеджмент» данные формы реализуются следующим образом (табл. 3).

Перечень организаций, представленных в таблице, далеко не полный. В рамках научной школы осуществляется активное сотрудничество с такими организациями и учреждениями, как Самарская губернская дума, Центр содействия занятости населения по Самарской области, Региональный центр мониторинга в образовании, ОАО «Славнефть», Санкт-Петербургский университет растительных полимеров, Белорусский государственный университет радиоэлектроники и информатики (г. Минск), Поволжский банк Сбербанка России.



Рис. 6. Организация взаимодействия вуза и промышленного предприятия

Таблица 3

**Формы взаимодействия вуза с предприятием**

Реализация системы самостоятельных хозрасчетных структур (инновационные научно-консалтинговые центры, управленческий консалтинг)	Научное консультационное сотрудничество (совместные исследовательские проекты)	Внутривузовская система содействия трудоустройству выпускников	Организация учебных стажировок (практик) студентов	Система целевой подготовки специалистов на основе трехсторонних договоров
Реализовано в СамГТУ				
Студия практической психологии и бизнес-консалтинга «ЭКО-тренинг», «СамГТУ – Weatherford», «Нефтегазобезопасность», «СамГТУ-Газпром трансгаз Самара», «Экотехбезопасность», «СамГТУ-EMAG», «СамГТУ – Волгобурмаш», «СамГТУ – Сгомоторология»	Договоры о научном сотрудничестве: ФГБОУ ВПО «Уфимская государственная академия экономики и сервиса»; ФКУ УИИ ГУФСИН России по Самарской области, ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров», ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз», Поволжский банк Сбербанка России	Центр содействия трудоустройству выпускников СамГТУ	Управление Федерального казначейства по Самарской области, г. Самара; Министерство транспорта, связи и автомобильных дорог Самарской области; Самарский региональный ресурсный центр ОАО «Волгобурмаш», г. Самара	Открытые лекции представителей менеджмента предприятий-партнеров

В начале 2012 года была открыта Студия практической психологии и бизнес-консалтинга «ЭКО-тренинг» на базе факультета повыше-

ния квалификации СамГТУ. Благодаря этому студенты могут нарабатывать деловые навыки не только во время учебного процесса и

практики на предприятиях, но и в формате тренингов, пробуя себя как в роли участника, так и в роли тренера.

В качестве перспектив сотрудничества вузов с предприятиями авторы выделяют:

- Активное расширение взаимодействия вуза с предприятиями по обучению специалистов на основе целевой подготовки, по организации стажировки и практики студентов в организациях, по реализации совместных проектов в рамках подготовки и повышения квалификации кадров.

- Проведение работы вузов по выявлению новых потребностей и созданию гибких, инновационных краткосрочных образовательных программ обучения и переподготовки персонала предприятий.

- Создание при вузах КС или центров по взаимодействию с предприятиями в области обучения персонала и студентов с целью решения задач повышения качества образования.

- Продолжение работы по взаимодействию вузов с предприятиями в рамках научных исследований и разработке инновационных проектов.

- Принятие законодательства, поощряющего меценатство в сфере образования.

- Активизация занятости в вузе руководителей и ведущих специалистов предприятий в форме трудоустройства «по совместительству».

#### Список литературы

1. Gagarinskaya G. P., Bykova A. V., Gorbunova U. N., Muller E. V., Kalmykova O. U., Gagarinsky A. V., Kuznetsova I. G. Management, governance, and entrepreneurship New Perspectives and Challenges. – London: The British Library, 2012.

2. Сайт СамГТУ – <http://smk.samgtu.ru/>

3. Быкова А. В. Разработка социально-психологических показателей качества образовательного процесса // Экономика и управление: теория, методология, практика : сб. тр. межд. науч. конф. – Самара : СамГТУ, 2010. – С. 66-71.

4. Быкова А. В., Ускова Д. Н. Развитие обеспечения качества образования: опыт университетской системы самооценки // Современные аспекты управления человеческими ресурсами : сб. тр. межд. науч-практич. конф. – Самара : СамГТУ, 2012. – С. 15-20.

5. Калмыкова О. Ю., Гагаринский А. В. Управление конфликтами в организациях нефтегазового комплекса // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2011. – № 3. – С. 86-95.

6. Калмыкова О. Ю., Гагаринская Г. П. Формирование конфликтологической компетентности в процессе профессиональной подготовки менеджеров // Вест. Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия «Экономика». – № 3 (23). – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012. – С. 97-106.

---

#### **G. P. Gagarinskaya\***

*\*Gagarinskaya Galina, Doctor of Economic sciences, Professor of Samara State Technical University, Samara*  
eyo080505@mail.ru

#### **Ju. N. Gorbunova\***

*\*Gorbunova Julia, PhD in Economics, Samara State Technical University, Samara*  
080505@mail.ru

#### **A. V. Bykova\***

*\*Bykova Anna, PhD in Psychology, Associate Professor of Samara State Technical University, Samara*  
147390@mail.ru

#### **O. Ju. Kalmykova\***

*\*Kalmykova Olga, PhD in Pedagogical sciences, Associate Professor of Samara State Technical University, Samara*  
oukalmiykova@mail.ru



**I. G. Kuznetsova\***

*\*Kuznetsova Irina, graduate student  
of Samara State Technical University, Samara  
ikuz@sstu.smr.ru*

**CONCEPT OF EFFECTIVE INTERACTION  
OF SCIENTIFIC MANAGEMENT SCHOOL WITH REGIONAL EMPLOYERS**

*Key words: education, skills, competence, qualifications framework, management, labor market, project TEMPUS.*

*The article studies some aspects of the concept of effective communication between scientific management school of Samara STU and the employers. The work features the results of sociological studies of the labor market and higher education. This research allowed the authors to identify the most popular forms of cooperation between the university and enterprises in the education of «Management» faculty students, taking into account the innovative economy. By comparing trends in world development, the requirements of employers and state demands for young professionals, the authors have identified a number of key requirements for bachelors of this profession.*

---

© Гагаринская Г. П., Горбунова Ю. Н., Быкова А. В.,  
Калмыкова О. Ю., Кузнецова И. Г., 2013

УДК 338.45

**Е. В. Князькина\***

*\*Князькина Екатерина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент Самарский государственный архитектурно-строительный университет, г. Самара evk162@mail.ru*

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ**

*Ключевые слова: малое строительное предприятие, государственное регулирование, регион, конкурентоспособность.*

*Малый бизнес играет ключевую роль в развитии рыночной экономики как отдельного региона, так и государства в целом. В строительстве складывается недостаточно благоприятная ситуация для эффективного функционирования малых предприятий. Основную роль в развитии данного вектора экономики должно сыграть государство через реализацию механизма господдержки на региональном уровне.*

В настоящее время малый строительный бизнес переживает не самые лучшие времена. Причин этому можно найти достаточно, в том числе монополизация строительного рынка, которая препятствует развитию конкурентной среды региона; тяжело пережитый период экономического спада; новые принципы функционирования строительного рынка, которые снижают уровень прямого государственного воздействия на протекающие в отрасли процессы, и т. д.

Наращивание объемов производства крупными строительными компаниями в какой-то мере могло бы поспособствовать развитию малого бизнеса, ведь традиционно многие специализированные виды работ выполняются субподрядными организациями, в роли которых как раз и выступают малые предприятия. Тем не менее практика показывает, что крупные компании расширяют спектр выполняемых работ, создавая специализированные подразделения, отказывая малому бизнесу в возможности реализовывать свой потенциал. Нередко, в случае заключения договора с мелким субподрядчиком возникает ситуация, когда ему предлагают настолько невыгодные условия, что обеспечивается лишь минимум прибыли без возможности развития компании. Как результат – низкая эффективность и рентабельность малых строительных предприятий. Немаловажно, что на территории Самарской области отсутствует отлаженная нормативно-правовая база, на основании которой осуществлялась бы регуляция деятельности представителей малого и среднего предпринимательства, существуют искусственно созданные препятствия активному уча-

стию субъектов малого бизнеса в сфере жилищно-коммунального хозяйства, уровни развития предпринимательства крупных городов и небольших муниципальных образований сильно разнятся.

Помимо проблем со стороны внешней среды функционирования малого бизнеса огромное негативное воздействие на качество работы предприятий оказывают факторы микро-среды:

- устаревшие основные фонды (при их наличии);
- недостаток оборотных средств и низкая кредитоспособность при необходимости получения кредита;
- отсутствие средств на постоянное повышение квалификации персонала и освоение новых ремонтно-строительных технологий;
- неэффективное руководство и недостаточная информированность менеджеров и другие.

Многие представители малых предприятий не уделяют достаточного внимания правильной постановке целей и задач перед сотрудниками, вследствие чего возникают проблемы с мотивацией персонала, неэффективное и непроработанное распределение ресурсов на определенные периоды деятельности, низкий уровень как прямых, так и обратных связей с ближайшим окружением.

Строительство, как и любая хозяйственная система отраслевого значения, нуждается в осуществлении государственного воздействия на протекающие в нем процессы. В условиях рынка данное воздействие должно быть сопряжено с решением задач в рамках интере-

сов населения как государства в целом, так и отдельного региона [1]:

- формирование структуры бюджета;
- определение приоритетов социально-экономического развития;
- обеспечение работоспособности и занятости населения;
- обеспечение государственных и общественных нужд;
- реализация принципов свободы предпринимательства и конкуренции;
- развитие внутреннего инвестирования;
- регулирование внешнеэкономической деятельности и привлечение иностранных инвесторов.

Отраслевая рыночная экономика нуждается в государственном вмешательстве. В то же время оно должно быть строго регламентировано и направлено на развитие предпринимательства и малого бизнеса, на обеспечение и поддержание интереса к предпринимательской деятельности в строительстве, реализацию принципов законности и прозрачности бизнеса.

Можно отметить, что существует несколько подходов, определяющих формы и методы государственного вмешательства в рыночную экономику. С позиции развития малого строительного бизнеса на региональном уровне наиболее интересны следующие подходы:

1) экономико-правовой [3], который рассматривает государственное вмешательство и государственное регулирование практически как равнозначные механизмы, в частности осуществление госрегулирования в качестве основы развивающегося отраслевого предпринимательства. В рамках данного подхода также выделяются следующие критерии для разграничения видов предпринимательской деятельности:

- уровень регулирования (федеральный, региональный, местный);
- общее правовое регулирование и регулирование в государственном секторе экономики;
- прямое и косвенное регулирование (в зависимости от способа воздействия на деятельность хозяйствующего субъекта);
- вид деятельности субъекта;
- воздействие через права субъекта и в рамках конкретного правоотношения;
- правовые средства государственного регулирования;

2) «предпринимательский» [1], который целиком реализует принципы предпринимательской деятельности, в том числе стимулирование государством спроса на определенные виды работ и/или услуг и предложения на отдельных секторах рынка, наличие госсобственности на некоторые факторы производства.

В современном мире многие социально-политические факторы стали общепризнанными, они необходимы для жизнеспособности социально-экономического механизма, в структуре которого все виды и направления хозяйственной деятельности, все уровни предприятий. Также практика показывает, что эффективность реализации принципов рыночной экономики не предполагает сильного прямого воздействия государства на отдельные виды субъектов рынка.

В условиях современной рыночной экономики эффективность деятельности *малых строительных предприятий* попала в серьезную зависимость как от общегосударственной, так и от региональной политики.

Среди внешних факторов, оказывающих воздействие на устойчивость развития малого предприятия (рис. 1), можно выделить:

- механизм государственного регулирования процессов монополии и конкуренции правовыми нормами, законами и правилами;
- механизм государственной поддержки развития строительного комплекса в региональном аспекте, который отражает потенциал участия государства в инвестиционно-строительной деятельности;
- формы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на региональном уровне;
- механизм налоговой системы, находящий свое выражение в уровне налоговой нагрузки строительных предприятий;
- система государственного регулирования инфляционных процессов в экономике;
- механизм государственного отраслевого регулирования, который выражается функционированием института саморегулирования в строительстве.

На стимулирование малого предпринимательства и формирование благоприятного предпринимательского климата направлена деятельность федеральных и региональных правительственных ведомств. В Самарской области, по данным Фонда «Регионального центра развития предпринимательства Самарской области», за 2012 год в целях обеспечения устойчивости и конкурентоспособности малого и среднего предпринимательст-

ва были реализованы следующие формы государственной поддержки:

1) финансовая – осуществляется посредством предоставления безвозвратных субсидий, предоставления поручительств по обязательствам предпринимателей перед банками, микрофинансовыми и лизинговыми компаниями, предоставления займов на приобретение основных средств, на пополнение оборотных средств и др.;

2) консультационная – осуществляется в форме бесплатных консультаций предпринимателей по различным аспектам деятельности, в том числе помощь разработчикам инновационных проектов;

3) информационная – состоит в подготовке и распространении актуальной для предпринимателей Самарской области информации по различным аспектам их деятельности, а также осуществлении обмена информацией в сети Enterprise Europe Network и других ресурсах;

4) организационная – предполагает помощь в организации и участии в международных выставках, деловых миссиях и круглых столах, работу с компаниями, которые проходят по программе субсидирования первого лизингового платежа оснащения вновь созданных и переоснащения основных средств уже действующих предприятий малого и среднего бизнеса.

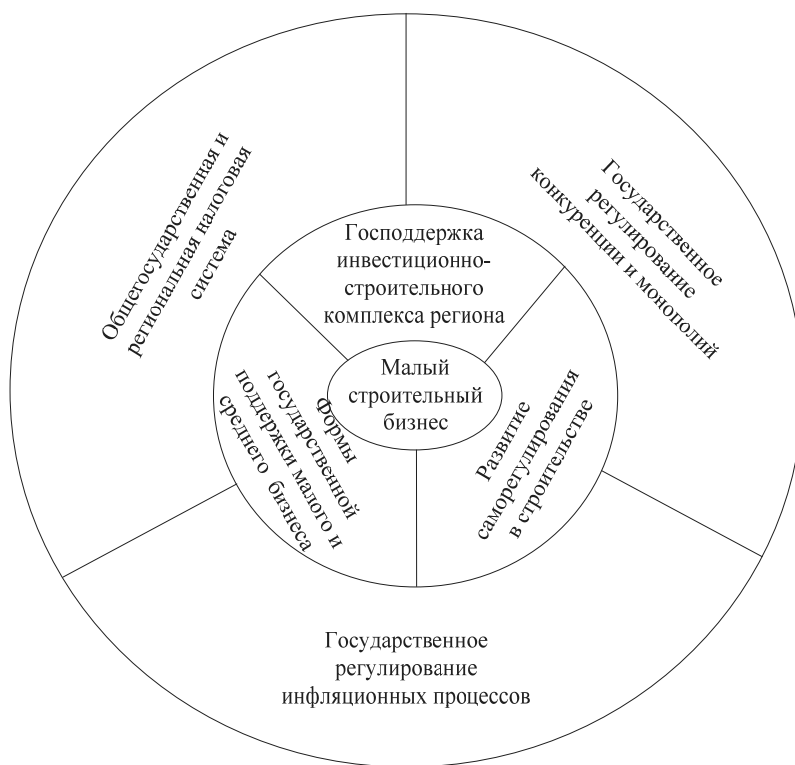


Рис. 1. Воздействие государства на малый бизнес

Данные формы поддержки все же способны оказать помощь малым строительным предприятиям, хоть и вызывают много критики со стороны представителей бизнес-среды. Рост числа организаций, уполномоченных оказывать поддержку малому и среднему бизнесу в рамках государственной программы развития предпринимательства, несоизмерен уровню качества самой помощи, следовательно, эффективность от реализации мероприятий для самих организаций будет чуть ли не отрицательной. «Пробелы» в законодательстве в отношении малого бизнеса

вызывают субъективное понимание законов на местах, что, в свою очередь, предопределяет возникновение на региональном и федеральном уровне правовых актов, противоречащих друг другу и сдерживающих тем самым эффективное развитие предпринимательства.

Государство предоставляет на региональном уровне помощь малому бизнесу. Принимая ее, руководители малых строительных предприятий в то же время должны направлять свои усилия на обеспечение собственной конкурентоспособности. Конечно, некоторым

преимуществом будут обладать предприятия, которые функционируют в тех муниципальных образованиях региона, какие предоставляют возможность быстрее накапливать различные виды ресурсов для производственной деятельности. Тем не менее с позиции внутренней среды обеспечение высокого уровня конкурентоспособности малого строительного предприятия будет зависеть от отлаженности взаимоотношений между собственником предприятия, руководящим составом, персоналом. Отлаженность механизма их взаимодействия будет определять уровень адаптивности предприятия к быстро изменяющимся условиям внешней среды, востребованность на рынке производимых работ (оказываемых услуг), достижение желаемых финансовых и экономических показателей. В число первоочередных задач руководителей малых строительных предприятий в том числе должны входить следующие:

- проявление активности в поиске возможности получения льготных займов и кредитов на развитие бизнеса и повышение квалификации персонала;
- участие в реализуемых государственных программах по поддержке малого и среднего бизнеса на региональном уровне;
- лоббирование интересов малого бизнеса через общественные организации с предоставлением данных о фактически осуществленной работе;
- повышение качества управленческой деятельности в самих малых строительных организациях;
- разработка краткосрочных стратегий развития предприятия с учетом факторов повышения его конкурентоспособности;
- повышение уровня информированности как сотрудников организации, так и внешней среды.

#### *Список литературы*

1. Асаул А. Н. Государственное предпринимательство в строительстве (государственный строительный заказ) / А. Н. Асаул, В. А. Кощеев. – СПб. : АНО ИПЭВ, 2009. – 300 с.
2. Князькина Е. В. Адаптация как фактор конкурентоспособности малых строительных предприятий региона в условиях нестабильной экономической ситуации. – Самара : СГАСУ, 2011. – 98 с.
3. Отнюкова Г. Д. Госзаказ есть противоречия // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2007. – № 3. – С. 54-67.

***E. V. Knyazkina\****

*\*Knyazkina Ekaterina, PhD in Economics, Associate Professor of Samara State University of Architecture and Civil Engineering, Samara evk162@mail.ru*

#### **STATE SUPPORT AS FACTOR OF EFFECTIVE FUNCTIONING OF SMALL BUILDING BUSINESS IN THE REGION**

*Key words: small building company, state regulation, region, competitiveness.*

*Small business plays a key role in the development of market economy in a separate region and in the state as a whole. The current situation in construction sphere is not good for the effective operation of small businesses. The most important role in the development of this economic sector should be taken by the state and realized through the implementation of the state support mechanisms at the regional level.*

© Князькина Е. В., 2013

УДК 338.48

**Т. Ю. Крамарова\***

*\*Крамарова Татьяна Юрьевна, кандидат педагогических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
kramarova@tolgas.ru*

**Н. Д. Алексеева\***

*\*Алексеева Наталья Дмитриевна, кандидат философских наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
kaf\_tour@tolgas.ru*

## **МАЛОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СРЕДСТВО ПОДГОТОВКИ И РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНЫХ ПРОЕКТОВ В ОБЛАСТИ ТУРИЗМА И РЕКРЕАЦИИ**

*Ключевые слова: туризм, рекреация, туристская индустрия, кластерный подход, высшее учебное заведение, малое инновационное предприятие, инновационная деятельность, научно-исследовательская и опытно-конструкторская деятельность, туристско-рекреационный проект.*

*Рассматривается малое инновационное предприятие как эффективное средство подготовки и реализации кластерных проектов развития туризма и рекреации, которые призваны способствовать развитию высокоразвитой, конкурентоспособной туристской индустрии, основанной на знаниях и инновационных принципах.*

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, одним из главных направлений перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития страны является создание условий для улучшения качества жизни граждан Российской Федерации, в том числе за счет развития инфраструктуры отдыха и туризма, а также обеспечения качества, доступности и конкурентоспособности туристских услуг в Российской Федерации [3].

Признание туризма в качестве приоритетного направления со стороны государства позволило принять программы развития туризма как на федеральном, так и на региональном уровне. Среди таких программ: государственная программа Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2012–2020 годы, федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)», федеральная целевая программа «Юг России», инвестиционные проекты туристско-рекреационной направленности Российской Федерации, региональные целевые программы развития туризма в субъектах Российской Федерации. Так, например, в Приволжском федеральном округе приняты целевые программы: «Разви-

тие сферы туризма в Республике Татарстан на 2013–2016 годы», «Развитие внутреннего и въездного туризма в Нижегородской области в 2012–2016 годах», «Развитие туристско-рекреационного кластера в Самарской области» на 2011–2014 годы» (программы) и др. Подобные программы приняты и в других регионах [4].

Основной целью программ является формирование высокоразвитой, конкурентоспособной туристской индустрии, основанной на знаниях и инновационных принципах. Среди основных задач: «внедрение новой техники и прогрессивных технологий; проведение научных исследований и разработок путем обеспечения взаимосвязи инновационных процессов в науке, профессиональном образовании и практике туристского бизнеса, создания эффективной системы опережающей подготовки и переподготовки кадров» [3]. В программах определены подходы к решению поставленных задач, названы плановые мероприятия и объемы их финансирования.

В качестве основного подхода к решению поставленных задач сегодня назван кластерный подход, который предполагает «сосредоточение на ограниченной территории предприятий и организаций, занимающихся разработкой, производством, продвижением и продажей туристского продукта, а также деятельностью, смежной с туризмом и рекреационными услугами» [3].

С точки зрения исследователей (А. Ю. Александровой, Н. В. Зигерн-Корна, В. И. Кружакина, В. С. Новикова), именно туристские и туристско-рекреационные кластеры призваны сыграть ключевую роль в развитии современной туристской индустрии.

Планируется, что «в рамках формирования туристско-рекреационных кластеров на основе научно обоснованных решений, а также с использованием механизмов государственно-частного партнерства должны быть созданы необходимые и достаточные условия для скорейшего развития туристской инфраструктуры, а также сферы сопутствующих услуг. Создание туристско-рекреационных кластеров позволит скоординировать деятельность государственных, муниципальных организаций и предприятий различной организационно-правовой формы и направить ее на достижение поставленных целей» [3].

В подготовке и реализации туристско-рекреационных кластерных проектов могут участвовать малые инновационные предприятия (МИП), создаваемые при высших учебных заведениях, на базе которых может быть организована научно-исследовательская и опытно-конструкторская деятельность в области туризма и рекреации.

В России первые МИП были созданы в 90-е годы прошлого века в Санкт-Петербурге (Политехнический университет, Электротехнический университет, Институт точной механики и оптики и Лесотехническая академия), они работали довольно успешно. Однако из-за несовершенства законодательной базы дальнейшего развития МИП не получили.

Новая возможность создания МИП при вузах появилась благодаря Федеральному закону № 217-ФЗ от 02.08.2009 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности». Данный нормативно-правовой акт позволил вузам, без согласия собственника, быть учредителями (в том числе совместно с другими лицами) хозяйственных обществ [2].

В качестве вкладов в уставной капитал МИП вузы, как правило, вносят право использования результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации, среди которых: произведе-

дения науки, литературы и искусства; программы для электронных вычислительных машин (ЭВМ); базы данных; исполнения; фонограммы; сообщения в эфир (организаций эфирного или кабельного вещания); изобретения; полезные модели; промышленные образцы; селекционные достижения; топологии интегральных микросхем; секреты производства (ноу-хау); фирменные наименования; товарные знаки и знаки обслуживания; наименования мест происхождения товаров; коммерческие обозначения [1].

Деятельность большинства МИП направлена на: создание, обработку, защиту и хранение программного обеспечения и информации; медицину; нанотехнологии; энергоэффективные и энергосберегающие технологии. Как показывает практика, деятельность МИП является весьма эффективной. По оценкам американских специалистов, в США около половины патентов принадлежит независимым изобретателям и мелким предприятиям. В Китае сектору малого и среднего бизнеса принадлежит 65% патентов, 75% технических новшеств и более 80% новой продукции страны. В странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) доля малых предприятий в производстве инноваций составляет 55%, в экспорте – 25% [6].

Несмотря на то что экспертами уже доказана эффективность МИП как связующего звена между исследовательским, промышленным и финансовым секторами экономики, обладающими ресурсами, необходимыми для инновационной деятельности, а также показана их роль в развитии «как самого учебного заведения, так и системы высшего профессионального образования в целом, в усилении его материально-технической базы, в развитии научных проектов внутри вуза, усилении учебного процесса путем дополнительных практических занятий для студентов, выделения средств для стажировок студентов в других регионах или государствах», в нашей стране таких предприятий пока немного.

Анализ деятельности отечественных и зарубежных МИП показывает, что они способны выступать в качестве связующего звена между наукой и производством, способствуют разработке и внедрению инновационных проектов институтов, кафедр, преподавателей и студентов, позволяют реализовать практико-ориентированный подход в образовательном процессе, дают возможность организовать места для прохождения практик и рабо-

ты студентов университета, позволяют преподавателям, аспирантам и студентам получить дополнительный доход [6].

В настоящее время в отечественных вузах при кафедрах туристского профиля создаются МИП, нацеленные на проведение работ по созданию туристско-рекреационных проектов инновационного характера. Анализ текущей деятельности таких предприятий показывает, что сегодня их деятельность в основном направлена на создание нового турпродукта или турпродукта (с новыми качествами), на оказание индивидуальным и коллективным заказчикам туристских и экскурсионных услуг, а также на проведение различных научно-практических мероприятий, способствующих развитию туризма и рекреации.

Изучение опыта отечественных и зарубежных МИП показало, что предприятия, действующие при кафедрах туристского профиля, могут решать не только узкопрофессиональные задачи, но и принимать участие в решении и более масштабных задач. В частности, МИП могут успешно участвовать в создании научно обоснованных концепций и программ туристско-рекреационного развития территорий, в формировании кластерных моделей туристско-рекреационного простран-

ства, в разработке муниципальных и региональных туристско-рекреационных проектов.

Успешной деятельностью МИП по разработке и реализации кластерных туристско-рекреационных проектов может быть при создании соответствующих организационных, материально-технических, кадровых и других условий. Причем кадровый состав малых предприятий здесь играет ключевую роль. Поскольку МИП туристского профиля призвано решить специфические задачи, то состав такого предприятия должен комплектоваться из людей, способных решить эти задачи.

Изученный нами опыт показывает, что к проектной деятельности МИП необходимо привлекать ученых, аспирантов и студентов не только из собственного вуза, но и из других образовательных и научно-исследовательских учреждений, практиков из турбизнеса, специалистов смежных отраслей.

Малые инновационные предприятия при кафедрах туристского профиля могут стать эффективным средством подготовки и реализации кластерных проектов в области туризма и рекреации при условии разработки специальной модели взаимодействия всех субъектов кластерной деятельности и ее апробации.

#### *Список литературы*

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 08.12.11) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=122998> (дата обращения 02 февраля 2013 г.).
2. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» от 02.08.2009 № 217-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90201;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=1D95DDC5FE1549147D444EDA6116197A;rnd=0.4536536689847708> (дата обращения 02 февраля 2013 г.).
3. Целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.russiatourism.ru/rubriki/-1124140852/> (дата обращения 10 февраля 2013 г.).
4. Региональные целевые программы развития туризма в субъектах Российской Федерации / Федеральное агентство по туризму (Ростуризм) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.russiatourism.ru/rubriki/-1124140852/> (дата обращения 10 февраля 2013 г.).
5. Атарщикова Н. В. Коммерциализация научно-технических разработок посредством малых инновационных предприятий при вузах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://uecs.ru/uecs-29-292011/item/453-2011-05-26-10-37-54> (дата обращения 04 февраля 2013 г.).
6. Круглова А. С. Формирование механизма инфраструктурного обеспечения малых инновационных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2009.



**T. Yu. Kramarova\***

*\*Kramarova Tatyana, PhD in Pedagogical sciences, Associate Professor  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
kramarova@tolgas.ru*

**N. D. Alekseeva\***

*\*Alekseeva Natalya, PhD in Philosophy, Associate Professor  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_tour@tolgas.ru*

**SMALL INNOVATIVE COMPANY AS A MEANS OF PREPARATION  
AND IMPLEMENTATION OF CLUSTER PROJECTS IN SPHERE OF TOURISM  
AND RECREATION**

*Key words: tourism, recreation, tourism industry, cluster approach, university, small innovative company, innovation, research and development activities, tourism and recreation project.*

*The article considers a small innovative company as effective means of preparation and implementation of cluster projects in sphere of tourism and recreation. These projects are aimed at development of advanced and competitive tourism industry, based on knowledge and innovation principles.*

---

© Крамарова Т. Ю., Алексеева Н. Д., 2013

УДК 338.46

**Ю. Р. Шнякина\***

*\*Шнякина Юлия Равильевна, кандидат экономических наук, доцент*

*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

*ur70@bk.ru*

## **РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СИСТЕМНОМ УПРАВЛЕНИИ СФЕРОЙ УСЛУГ РЕГИОНА**

*Ключевые слова: сфера услуг, системное управление, кластерные формы хозяйствования, государственно-частное партнерство.*

*Важную роль в обеспечении устойчивого развития сферы услуг играет системное управление, позволяющее выбрать сбалансированный путь развития, оценить сложившуюся ситуацию, сконцентрировать средства и ресурсы на преодоление кризиса, возникающих трудностей и дисбалансов, успех которого в значительной степени и во все возрастающей мере обусловлен характером отношений, уровнем взаимодействия власти, бизнеса и гражданского общества.*

В современных условиях вопрос системного управления развитием сложных социально-экономических систем, к которым отнесем и сферу услуг региона, не является проработанным в должной степени. Теория управления в данном вопросе является набором разрозненных концепций, не всегда адекватных запросам развития сферы услуг. Наблюдаемые в последнее время меры по совершенствованию системного управления развитием сферы услуг региона осуществлялись в основном в виде частичных организационно-структурных изменений, периодически проводимых в отдельных ее звеньях и слабо затрагивающих глубинные механизмы эффективного функционирования и развития управленческой системы. Фрагментарность управленческих действий и недооценка объективно необходимых институциональных факторов и решений, соответствующих требуемым преобразованиям, не приводят к желаемым результатам. В итоге предпринимаемых мер в системном управлении развитием сферы услуг мало что меняется, новые задачи, подходы и методы управления слабо прививаются, и принципиальных сдвигов, особенно в стратегическом плане, не происходит. В постоянно меняющихся конкурентных условиях вопрос непрерывного повышения эффективности системного управления приобретает особую актуальность и должен базироваться на следующих требованиях:

- экономическое развитие сферы услуг осуществляется постепенно и последовательно;
- развиваются только те явления, которые уже произошли;
- развитие сферы услуг необратимо во времени;
- в ходе развития наблюдается бесконечное усложнение экономических и социальных процессов, эндогенных и экзогенных факторов, изменяющих условия функционирования сервисного сектора экономики.

Важным и ценным средством современного системного управления сферой услуг региона предстает формирование и развитие интеграционных процессов взаимодействия между бизнесом, государственными структурами, региональными органами и общественными организациями, представляющих собой новый тип долгосрочных, взаимовыгодных, организационно-экономических отношений, базирующихся на интеграции определенных процессов и видов деятельности, разграничении, согласовании и координации функций управления, разрешении возникающих противоречий по достижению главной общей цели – повышения конкурентоспособности региона и уровня жизни населения.

Возможны различные направления и формы взаимодействия представителей власти, бизнеса и общества, среди которых обозначим кластерные формы хозяйствования, стратегические альянсы государства и бизнеса, государственно-частное партнерство.

В условиях ограниченности ресурсов нельзя не согласиться с мнением ведущих современных экономистов в том, что эффект синергизма как явление, при котором доходы от совместного использования ресурсов превышают сумму доходов от использования тех же ресурсов по отдельности, возникает от скооперированной деятельности участников корпоративной структуры и выступает одним из основных источников прибыли. В региональном пространстве такой корпоративной структурой могут стать кластеры, исполняющие роль точек роста внутреннего рынка и являющиеся определяющим фактором повышения конкурентоспособности региональной экономики.

В рамках кластера происходит обмен информацией, устанавливаются единые критерии качества, правила подготовки персонала и условия конкуренции, т. е. определяются пути объединения усилий по совместному освоению ресурсов и сбалансированному развитию региона. Кластеризация во многом зависит от социального капитала, который можно рассматривать как систему связей между бизнесом, местными группами развития и лицами, принимающими решения на региональном уровне. Развитые связи облегчают социальную совместимость, упрощают сделки, кооперацию, сокращают транзакционные и информационные издержки. В результате в региональном кластере происходит взаимодействие традиционных факторов места – реальных активов, природных и человеческих ресурсов, инфраструктурной составляющей – с «мягкими» факторами социального капитала, сетей и организаций.

Предприятия сферы услуг вступают в интеграционные связи с целью снижения риска, связанного со спецификой деятельности: значительная зависимость от многих внешних и внутренних условий (сезонность, погодноклиматические, платежеспособность), стихийность рынка услуг, необходимость повышения конкурентоспособности. Предприятия сферы услуг используют такие преимущества, как наличие надежной сырьевой базы, рынков сбыта услуг и пр. Для ритмичной работы всех хозяйствующих субъектов региона важную роль играет развитие как межотраслевых, так и внутриотраслевых связей через интеграцию структур малого и крупного бизнеса. В современных условиях совершенствования рыночных отношений большое значение приобретает создание интегрируемых услуг, к ко-

торым относятся такие услуги, при которых выполнение маркетингового плана и производственного задания возможно за счет интеграции малых и крупных организаций (в строительстве, производстве, торговле и пр.). Малые структуры в этом случае не только организуют коммерческие связи между производством и потреблением, но и выступают в качестве участника в этих связях, экономических и правовых взаимоотношениях сторон.

Исходя из вышеизложенного представляется возможным ввести в научный оборот понятие «региональный сервисный кластер», под которым нами понимается пространственный комплекс отраслей, предприятий, инфраструктурных организаций, функционирующих в сфере услуг и локализованных на территории региона, интегрированных с целью приращивания собственных конкурентных преимуществ для достижения положительной динамики основных результирующих социально-экономических показателей развития и обеспечения комфортной среды обитания в регионе [1].

Оптимизация и развитие интеграционных форм хозяйствования в сфере услуг должны осуществляться при всестороннем учете следующих обстоятельств: возможностей, условий и способов консолидации активов; необходимости и целесообразности централизации управления (в том числе отдельных функций – организационных, экономических, маркетинговых, технологических, финансовых и др.); полезности преобразования (реорганизации, реструктуризации) отдельных подразделений (фирм, служб, производств) и связей между ними; развития партнерских отношений между участниками кластера; активизации инвестиционной деятельности и роста инновационного потенциала.

Базовыми моделями сервисной кластеризации являются:

- контрактная система взаимоотношений между производителями услуг, сбытовыми и другими организациями (аутсорсинг, субконтрактинг, франчайзинг, реинжиниринг);
- формирования, созданные путем объединений капиталов и человеческого потенциала юридических и физических лиц (консорциум, корпорация, кооператив);
- центры, где представлен комплекс однородных сервисных услуг.

Реализация кластерной политики требует непосредственного участия региональных органов власти, активной институциональной и организационной деятельности регионально-

го правительства, а также представителей бизнеса, науки, образования, разных категорий регионального сообщества [2].

Одной из новых форм интеграционного взаимодействия, способной играть активную роль в рамках реализации общей стратегии регионального развития и усиления процессов модернизации экономики, следует считать стратегический альянс государства и бизнеса в целях совместного решения масштабных задач государственного значения. В России подобная практика – пока достаточно новое явление, но зарубежный опыт данной формы интеграционного взаимодействия свидетельствует о взаимовыгодном партнерстве и для государства, и для бизнеса, и для населения. Подобные взаимоотношения возникают в инфраструктурной сфере, жилищно-коммунальном хозяйстве, здравоохранении, науке, образовании и других областях, где государство не может в полной мере самостоятельно решать вопросы финансирования или управления. В свою очередь, бизнес стремится расширить сферы низкорискового и высокоприбыльного приложения своего капитала, заинтересован в экономической и социальной деятельности государства, чтобы найти возможность включиться в нее с пользой для себя и общества.

Одной из прогрессивных форм интеграционного взаимодействия следует признать и государственно-частное партнерство, представляющее собой процесс объединения усилий и интересов региональных органов управления и бизнеса и способствующее развитию сферы услуг региона и гарантирующее защиту интересов всем его участникам. Следует понимать, что каждая из сторон партнерства имеет собственные цели, решает свои конкретные задачи, имеет различные мотивации. Государство заинтересовано в росте объемов и улучшении качества предоставляемых услуг инфраструктурных и социально ориентированных отраслей населению. Частный сектор стремится стабильно получать и увеличивать прибыль. При этом обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении проекта в целом.

Каждая из сторон партнерства вносит свой вклад в общий проект. Так, со стороны бизнес-сообщества таким вкладом являются: финансовые ресурсы, профессиональный опыт, эффективное управление, гибкость и оперативность в принятии решений, способность к новаторству и т. п.

Со стороны государства в проекте государственно-частного партнерства: правомочия собственника, возможность налоговых и иных льгот, гарантий, а также получение некоторых объемов финансовых ресурсов. Со стороны субъекта сферы научно-образовательных услуг, например вуза, – повышение квалификации представителей партнеров, проведение НИОКР, высококвалифицированные специалисты, коммерциализация, лаборатории.

Совместные усилия нужно направить на реализацию имеющегося потенциала соответствующей территории. В настоящее время этот потенциал не востребован в силу ряда причин. Одним из сдерживающих факторов является наличие у всех участников рынка своих собственных инструментов регулирования рассматриваемых отношений. Так, в некоммерческом секторе действуют структуры, миссия которых – защита интересов потребителей (различные союзы, федерации и фонды). В этом же секторе оперируют структуры, отражающие интересы производителей товаров и услуг (союзы промышленников, ассоциации банков и производителей). Зачастую их интересы прямо противоположны. Кроме того, в самом коммерческом секторе на каждом предприятии и организации действует система управления, регулирующая процессы производства и реализации продукции, работ, услуг. Население региона, составляющее основную массу потребителей и покупателей, имеет рычаги регулирования потребления, связанные с уровнем доходов. А на самом рынке услуг отношения регулируются платежеспособным спросом и предложением товаров и услуг. Вместе с тем все эти субъекты руководствуются своими интересами, и в результате, как правило, побеждает интерес сильного, т. е. того, кто может установить свои правила, тарифы и цены. Это неизбежно ведет к нарушению эквивалентных обменов – основы устойчивых и справедливых рыночных отношений.

Для обеспечения взаимовыгодного долгосрочного партнерства за государством остаются основные рычаги регулирования и контроля. К их числу относятся: тарифная политика (она всегда и во всех странах остается у государства), контроль безопасности, контроль за экологичностью, контроль качества обслуживания пользователей [3].

Бизнес находится на положении миноритарного акционера и имеет право только высказывать свои предложения, однако приня-

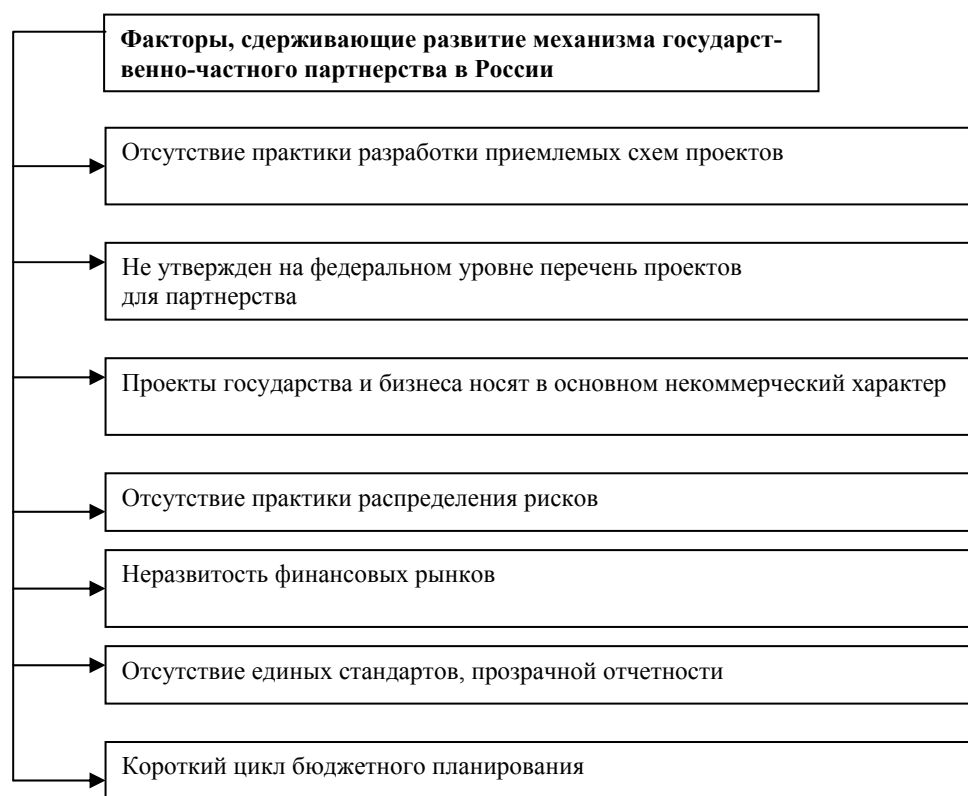
тие окончательного решения остается за основным акционером – государством. В таком построении взаимоотношений нет ничего экстраординарного, подобным образом строятся взаимоотношения во многих странах. В подобных условиях государство призвано брать на себя функции прогнозирования развития бизнеса не только на макроэкономическом, но и на микроэкономическом уровне, обеспечивать стабильность макроэкономических показателей на приемлемом для бизнеса уровне, формировать прозрачную систему поддержки национального (регионального) бизнеса, реализовать функцию регулирования отношений участников и обеспечения баланса их интересов.

Моделирование специфики форм и методов государственно-частного партнерства требует решения задач по двум группам проблем. Во-первых, необходимо определить специфику государственно-частного партнерства,

именно для сферы услуг региона, в рамках системного управления. Во-вторых, следует оценить, как в процессе передачи тех или иных полномочий от государства частному бизнесу изменяется система экономических отношений и его организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности сферы услуг.

В рамках модели интеграционного взаимодействия государства и бизнеса должны быть четко разделены между собой обязанности и ответственность в определенных сферах, причем сделать это необходимо на каждом этапе реализации проекта: при привлечении инвестиций, аналитической подготовке проекта, управлении его реализацией [4].

В России пока нет достаточного опыта в реализации модели государственно-частного партнерства, как нет и достаточного объема законодательных актов, регулирующих данный вопрос (рис. 1).



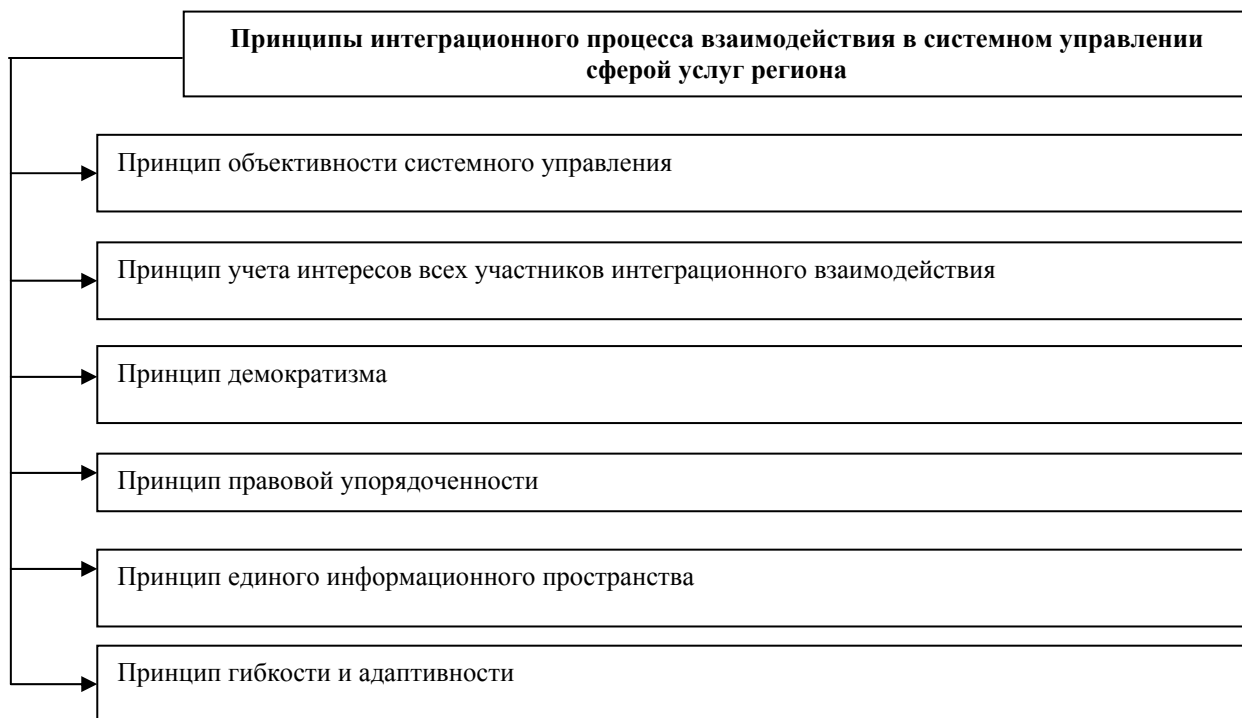
*Рис. 1. Факторы, сдерживающие развитие механизма государственно-частного партнерства в России*

В современных условиях демократической сущности государства резко возрастает роль гражданского общества в лице саморегулируемых профессиональных, правозащитных, научных и иных организаций. Они выступают самостоятельным звеном в интегра-

ционной цепочке взаимодействий либо посредниками в налаживании эффективных отношений между властью и бизнесом. Решение важных проблем общества – образовательных, пенсионных, жилищно-коммунальных и других – невозможно без участия ин-

ституты гражданского общества. Определенный научный интерес представляет зарубежный опыт создания и функционирования общественных организаций, содействующих территориальному развитию и работающих в тесном сотрудничестве с региональными властями. К примеру, в США существует широкая сеть таких организаций, имеющих различные организационные формы и структурное построение. Их функции заключаются в создании новых рабочих мест, привлечении

инвестиций на территории, обеспечении частного бизнеса различными аналитическими материалами, проведении презентаций товаров и услуг и т. п. В определении концептуальных основ развития интеграционных процессов в системном управлении сферой услуг региона важна выработка системы принципов, которые должны отражать наиболее существенные, объективно необходимые закономерности и взаимосвязи, возникающие в процессе взаимодействия (рис. 2).



*Рис. 2. Принципы интеграционного процесса взаимодействия в системном управлении сферой услуг региона*

Исходя из вышеизложенного задача регионов в настоящее время заключается в создании условий для поиска путей взаимовыгодного сотрудничества и кооперации, более

глубокой интеграции представителей власти, бизнеса, науки и гражданского общества с целью повышения конкурентоспособности территории и благосостояния населения.

*Список литературы*

1. Шнякина Ю. Р. Организационно-экономический механизм управления региональным сервисным кластером // Научный вестник УрАГС: политология, экономика, социология, право. – 2011. – № 2 (15). – С. 101-107.
2. Маннапов Р. Г., Ахтариева Л. Г. Современное развитие системы управления регионом: методология, инструментарий, механизмы : монография / под науч. ред. проф. Р. Г. Маннапова. – Уфа : Уфимская гос. академия экономики и сервиса, 2011. – 221 с.
3. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство. Т. 1, 2. – М. : ИМЭМО РАН, 2009.
4. Бутова Т. В., Ерхов М. В. Власть и бизнес в современном обществе : монография. – М. : Маросейка, 2007. – 192 с.

**J. R. Shnyakina\***

*\*Shnyakina Julia, PhD in Economics, Associate Professor  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
ur70@bk.ru*

**DEVELOPMENT OF THE INTEGRATION PROCESS OF INTERACTION  
IN SYSTEM MANAGEMENT OF THE REGIONAL SERVICE**

*Key words: service, system management, cluster management forms, public-private partnerships.*

*Important role in the sustainable development of services belongs to the system management, which helps to choose a balanced way of development and thoroughly assess the situation. Given approach is aimed at concentrating funds and resources in order to overcome crisis, imbalance and difficulties. Success of this strategy is largely and increasingly due to the nature of relationship, and the level of interaction between the government, business and civil society.*

---

© Шнякина Ю. Р., 2013

УДК 339.1; 338.465.2

**Т. А. Журавлева\***

*\*Журавлева Татьяна Айдыновна, кандидат экономических наук, доцент*

*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

*kaf\_manager@tolgas.ru*

## **СПЕЦИФИКА ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СФЕРЕ СЕРВИСА**

*Ключевые слова: маркетинговая коммуникация, услуга, клиент.*

*Рассказывается о возможности разделять влияние конкуренции и маркетинговых коммуникаций на предприятиях сервиса.*

Слово «коммуникация» происходит от лат. *communico* – делаю общим, связываю, общаюсь. Под коммуникацией в человеческом обществе подразумевают общение, обмен мыслями, знаниями, чувствами, схемами поведения и т. п.

Разделение процесса коммуникации на отдельные фрагменты дает возможность непрерывного взаимодействия ее участников. Как правило, выделяют такие виды

Коммуникации, как:

- интраперсональная, в ней происходит внутренний «монолог» человека;
- межличностная, представляет собой идеальную модель, в ней участвуют двое;
- групповая, может возникать внутри группы и между группами;
- массовая, возникает в том случае, если сообщение получают большое количество людей.

Передача сообщения (обращения) от источника информации к ее получателю посредством определенного канала должна иметь не только прямую, но и обратную связь, а именно ответную реакцию от получателя информации.

Коммуникация с каждым годом не только приобретает большое количество форм, но и становится основным объектом исследования маркетинга в сфере сервиса, от которого зависит результат предпринимательской деятельности. Сложность системы коммуникаций и ее значимость проявляются в том, что они являются:

- носителем информации и ее источником;
- воздействием на рынок в форме осознанного средства;

- отражением эффективности маркетинговой деятельности предприятий сферы сервиса.

Для достижения эффекта распространяемого сообщения для предприятий в сфере сервиса об их услугах автор в 2005 году в диссертационном исследовании разработала оценку эффективности подачи информации, которая не потеряла своей актуальности, по цепочке:

Услуга – Реклама – Клиент –  
– Предприятие сервиса.

Наиболее эффективное обеспечение коммуникативного воздействия будет достигаться за счет контроля реакции потребителей на всех этапах предлагаемой цепочки, поэтому ее целесообразно разбить на три части.

Первый этап: «Услуга – Реклама»

Второй этап: «Реклама – Клиент»

Третий этап: «Клиент – Предприятие сервиса»

Вместе с тем для получения эффекта от рекламного сообщения важно не только его правильное размещение, отличный текст, но и организация работы после подачи рекламы.

Первый этап: «Услуга – Реклама» предусматривает:

- анализ результатов предыдущих рекламных мероприятий;
- определение стадии жизненного цикла рекламируемой услуги;
- выявление необходимости выбранного вида рекламы для услуги;
- определение цели последующего рекламного мероприятия (единовременное стимулирование сбыта, работа на имидж сервисного предприятия, сезонная продажа услуг, специальное предложение, напоминание о том, что вы готовы предложить своим клиентам и т. п.);



- выявление потенциальных клиентов (количество клиентов, пол, возраст, их платежеспособность, предпочтения в выборе услуг и СМИ);

- соответствие формы подачи рекламной информации с предлагаемыми услугами их характеристикам (например, что предпочтительнее: рациональная или эмоциональная информация).

Второй этап: «Реклама – Клиент». Эффективность рекламы на этом этапе будет зависеть от того, насколько учтены все компоненты воздействия:

- когнитивный (на уровне ощущения, восприятия, внимания, ассоциативного мышления, памяти);

- эмоциональный (на уровне цвета, звука, изображения);

- поведенческий (на осознанном и неосознанном уровне, степени влияния тех или иных мотивов в потреблении услуг).

Реклама является частью системы маркетинговых коммуникаций и является одним из инструментов (наиболее значимых) в информировании клиентов предприятий сервиса.

Любой этап маркетинговой деятельности, предлагающий услуги в сфере сервиса, имеет прямую или косвенную связь с ее рекламной деятельностью, где главной задачей рыночного маркетинга является обеспечение максимально возможного сбыта предлагаемых услуг, и реклама является одним из инструментов для этого. Любые элементы маркетинговых коммуникаций в конечном итоге работают на формирование спроса и стимулирование сбыта услуг.

Третий этап: «Клиент – Предприятие сервиса» связан непосредственно с организацией рекламных мероприятий и необходимостью сбора информации после подачи рекламных материалов. На третьем этапе на эффективность рекламы могут повлиять факторы, напрямую не связанные с самим рекламным сообщением.

Специфика инструментов маркетинговых коммуникаций связана с применением коммуникативной стратегии и с расчетом коэффициентов коммуникационных материалов, что дает возможность рекламодателям принципиальной познаваемости, измеримости и управляемости факторами, влияющими на потребительское поведение. Для предприятий сервиса это прежде всего:

- коммуникативная эффективность предложения сервисных услуг;

- ширина дистрибуции (предприятие сервиса – посредники – клиенты);

- уровень рекламного давления со стороны СМИ.

К коэффициентам эффективности коммуникационных материалов и коммуникационной стратегии согласно рассматриваемой модели относятся:

- коэффициент эффективности сервисной услуги;

- коэффициент коммуникативной эффективности рекламных материалов и материалов посттестирования, коэффициент эффективности медиамикса.

Значения данных коэффициентов определяются экспериментальным путем для каждого конкретного случая. Однако коэффициенты эффективности медиамикса в специальных источниках по маркетинговым исследованиям просчитаны и рассматриваются количеством используемых типов СМИ:

- один тип медиа = 1

- два типа = 1,8

- три типа = 2,3

Также без расчетов можно принимать коэффициент частоты рекламных контактов: - один контакт = 1

- два контакта = 1,06

- три контакта и более = 1,08

Все коэффициенты медиамикса и частоты контактов подразумевают, что качество используемых материалов соответствует рекламируемым услугам и используемому медиа, а также имеют необходимый физический объем (для ТВ – 20-25 секунд, для радио – 25-30 секунд, пресса – 240-250 см<sup>2</sup> и более).

Концепция коммуникативности рассматривается как одно из направлений маркетинга и в теории, и в практике. Она отражает не только процесс согласования, но и процесс взаимодействия между субъектами маркетинговой деятельности. Производитель сервисных услуг, в данном случае продавец, создает и поддерживает на должном уровне связь с рынком, покупателями, общественностью, с теми, кто так или иначе оказывают влияние на его деятельность. Коммуникативность в первую очередь позволяет предприятию адаптироваться к изменению внешних условий функционирования рынка, а также оказывать необходимое воздействие на эти условия в рамках своих возможностей.

Коммуникатор в маркетинговых коммуникациях играет ключевую роль, используя материальные носители (например, радио), сред-

ства (например, радиопередачи), объекты коммуникации (например, сообщения) и доводя до потребителя (коммуниканта). В зависимости от конечной цели маркетинговые коммуникации исходя из влияния на коммуниканта могут подразделяться:

- по поводу создания или разработки, а также совершенствования предлагаемых сервисных услуг и их реальных позиций на рынке;

- по поводу их продвижения в зависимости от жизненного цикла предоставляемых услуг.

В данном контексте первый вид маркетинговых коммуникаций обеспечивает эффективное взаимодействие на всех субъектов маркетинговой системы и рассматривается в цепочке «предприятие – поставщик – конкурент», где целью взаимодействия является создание сервисных услуг, которые будут пользоваться спросом. Вовлечение потребителя происходит только на стадии исследования потребностей и потенциального спроса.

Второй вид маркетинговых коммуникаций направлен на продвижение сервисных услуг, имеющих в распоряжении предприятия, что дает возможность убедить потенциальных клиентов в приобретении данного рода сервисных услуг с помощью обращений как для существующих, так и для потенциальных клиентов.

В обоих случаях продвижение осуществляется с помощью созданного предприятием механизма информирования, воздействия, убеждения и стимулирования потребителей предприятий сервиса, вовлекая их в процесс куп-

ли-продажи услуг с использованием одного или нескольких инструментов продвижения.

Покупку услуг необходимо рассматривать и с точки зрения увеличения объема реализации, и как следствие увеличения дохода предприятий сервиса. Поэтому всю методику коммуникативного воздействия рассматривают с позиции концепции «систематического варьирования воспринятой ценности», которая дает возможность производителю сервисных услуг привлекать и удержать своих клиентов. Исходя из этого необходимо предусмотреть некоторые особенности сервисных услуг, а именно:

- предлагать потребителям услуги, в ценности которых они не могут сомневаться, например удовлетворение функциональных, социальных и других потребностей, которые зарекомендовали себя выше средней по рынку, это даст возможность удержать постоянных потребителей;

- обновлять предлагаемые на рынок услуги с определенной периодичностью, что позволит максимально удовлетворить элемент их ожиданий.

Каждый вид продвижения услуги имеет высокую результативность в том случае, если он применяется по назначению и (или) в сочетании с другими элементами продвижения. В учебном пособии «Маркетинговые коммуникации» авторов Литвинова и Журавлевой для определения наиболее эффективного комплекса маркетинговых коммуникаций предлагается использовать знание сильных и слабых сторон каждого инструмента коммуникаций, независимо от того, что предлагается на рынок: услуга или товар (табл. 1).

Таблица 1

**Сильные и слабые стороны отдельных форм маркетинговых коммуникаций**

Достоинства	Недостатки
<b>Реклама</b>	
1. Охват территориального рынка	1. Слабая обратная связь с покупателями или ее отсутствие
2. Предоставление информации потребителям о характеристиках товаров и услуг	2. Потери по отношению к результативности охвата потенциальных покупателей
3. Репродукции и их возможность	3. Высокие общие расходы
4. Интегрированность в систему комплекса маркетинговых коммуникаций	4. Нет индивидуального подхода и личного контакта с покупателями
5. Мобильность	
6. Удельные затраты, приходящиеся на одного потенциального покупателя, малы	
7. Корректировка во времени	
<b>Личная продажа</b>	
1. Большие возможности личных коммуникаций и диалога с покупателями	1. Удельные затраты, приходящиеся на одного потенциального покупателя, достаточно высоки
2. Эффективная обратная связь с покупателями	2. Большие территории усложняют охват рынка

Продолжение табл.1

Достоинства	Недостатки
3. Адаптивность и избирательность к поведению покупателей	3. Затраты, связанные с привлечением и обучением персонала, достаточно велики
4. Потери по охвату полезной аудитории имеют тенденцию к сокращению	4. Медиасредства маркетинговых коммуникаций снижают свою эффективность предоставления
5. Охват определенных сегментов рынка	5. В продолжительности воздействия присутствует эпизодичность
6. Вовлечение через постоянных потребителей новых путем непрерывных коммуникаций	
<b>Паблик рилейшнз (ПР)</b>	
1. Покупатели обеспечиваются достоверной представительной информацией	1. Характер коммуникаций эпизодичный
2. Восприятие покупателей происходит с высокой эффективностью.	2. Эффективность формирования положительного имиджа фирмы и ее товаров или услуг невысокая
3. Охват потенциальных покупателей достаточно широк	3. Внимание концентрируется не на потребительских характеристиках продукции или деятельности фирмы, а на общих вопросах тенденций развития рынка
4. Потери на рынке, как правило, незначительные	
5. Эффективное представление товаров и услуг	
6. Возможны коммуникации с использованием различных СМИ и медиа-средств	
<b>Стимулирование сбыта</b>	
1. Обеспечение роста сбыта товара.	1. Непродолжительность применения во времени.
2. Возможность сочетания с другими видами продвижения товаров и услуг	2. Нет уверенности определить успешность сбыта товаров и услуг
3. Совершение покупки должно быть незамедлительно	3. Высокие затраты на стимулирование сбыта товаров и услуг
4. Привлекательность сделки происходит при введении стимулов в виде скидок	4. Практически нет возможности применения в сочетании с другими методами продвижения товаров или услуг
5. Существует возможность осуществления собственными силами и средствами предприятия	

Процесс коммуникации должен протекать таким образом, чтобы усилить те параметры, которые обладают воздействующей силой на источник коммуникации.

В соответствии с данным подходом ключевой проблемой процесса коммуникаций в маркетинге является выявление целевых аудиторий, на которые будет ориентироваться предприятия сервиса, определение реальных потребностей и нужд, а также построение коммуникационной составляющей на отдельно взятом предприятии. Поскольку здесь процесс коммуникаций функционирует в рамках маркетинга отношений, то особенно важна обратная связь, которая позволяет совершенствовать свою деятельность в данном направлении.

Данный подход рассматривается с учетом изменившихся задач: с одной стороны, способность решать различные проблемы, возникающие в рынке сервиса, активно влиять на различные социальные процессы, а с другой сто-

роны – способность маркетинга приспособляться к требованиям потребителя.

Система приоритетов в разработке комплекса коммуникаций в маркетинге состоит из главных элементов – учета качества сервисных предприятий, его стоимости, места ее распределения и распространения, а также поддерживающих элементов в виде системы коммуникаций.

Процесс коммуникаций в маркетинге характерен для современного управления, строится на новой философии предпринимательства, которая нацелена на удовлетворение разумных, здоровых потребностей носителей платежеспособного спроса. Однако в условиях усиления конкурентной борьбы коммерческий успех могут иметь те предприниматели, которые привлекают покупателей не только к разовым покупкам, но и ориентировали их на долгосрочные контакты со своей фирмой. Применение эффективного процесса коммуникаций на предприятиях сервиса в рамках

его маркетинга позволит не только значительно увеличить количество и качество пред-

лагаемых услуг, но и повысить качество жизни потребителей территориального рынка.

*Список литературы*

1. Гермогенова Л. Ю. Эффективная реклама в России. Практика и рекомендации. – М. : Рус-Партнер Лтд, 2007.
  2. Исследования. Рекламная Россия от Gallup AdFact и Espar Analyst // Рекламный мир. – 2010–2011.
  3. Музыкант В. Л. Реклама и PR-технологии в бизнесе, коммерции, политике. – М. : Армада-пресс, 2007.
  4. Журавлева Т. А. Реклама в социально-культурном сервисе и туризме : учеб.-метод. пособие. – Тольятти : ТГУС, 2006.
  5. Журавлева Т. А., Литвинов В. Н. Маркетинговые коммуникации : учеб. пособие. – М. : ФГОУВПО «РГУТиС», 2008.
- 

***T. A. Zhuravleva\****

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

**SPECIFIC TOOLS OF MARKETING COMMUNICATIONS IN SERVICE SPHERE**

*Key words: marketing communication, service, customer.*

*The article describes the ability to differentiate the impact of competition and marketing communications in service companies.*

---

© Журавлева Т. А., 2013

УДК 339.1

**И. А. Фирсова\****\*Фирсова Ирина Анатольевна, доктор экономических наук,  
кандидат педагогических наук, профессор**Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва  
Firsova-moscow@yandex.ru*

## ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ УСЛУГ НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

*Ключевые слова: маркетинг, устойчивое развитие, управление маркетингом образовательной организации.*

*Рассмотрены аспекты влияния маркетинга на устойчивость развития образовательной организации.*

Традиционно в условиях рынка необходимость применения маркетинговых подходов и инструментов в различных отраслях экономики, в том числе и образовании, обусловлена ростом и развитием конкуренции. По оценкам специалистов, во всем мире объемы спроса и предложения образовательных услуг растут весьма существенно, особенно в высшем и последипломном образовании, а в наиболее динамично развивающихся странах темп их ежегодного роста достигает 10-15%. Своим потенциалом и логикой развития сфера образования притягивает к себе все более пристальное внимание инвесторов. Окупаемость инвестиций в образование составляет от 3 до 6 долларов на каждый вложенный доллар. Однако такая отдача отсрочена во времени, чем и обуславливается необходимость тщательно продуманной современной концепции, стратегии и тактики действий хозяйствующих субъектов в этой сфере.

В последнее время наблюдается рост международной торговли образовательными услугами. По оценке Всемирной торговой организации, доходы мирового рынка образования в 2006 г. составили 127 млрд долл. Доля России на мировом рынке образования ориентировочно составляет 4,8% (в 1998-м – 5%). Если исключить выходцев из СНГ из общего числа иностранных студентов, обучающихся в российских вузах, то доля России на мировом рынке образовательных услуг составит менее 2%. Это сопоставимо с общей долей России в совокупном мировом экспорте всех товаров и услуг, составляющей 1,7%. Доля иностранных студентов в общем контингенте студентов российских вузов равна 1,0%, в то время как в США – 21%, в Германии – 10,0%,

в Австралии – 13,0%, в Великобритании – 11% [3].

Поэтому маркетинговый подход к управлению деятельностью субъектов рынка более чем необходим. Традиционно даже в странах с развитой рыночной экономикой образование было и остается преимущественно объектом внимания и поддержки государственных структур, финансируется государством и органами управления на местах, потребность в маркетинге здесь до сих пор проходит период становления.

Во всех странах государство рассматривало сферу подготовки и переподготовки специалистов как приоритетную и исходило из этого в своей инвестиционной политике, что сводило к минимуму необходимость маркетинга в сфере образования. Россия до определенного времени тоже не была исключением, однако во времена трансформации в результате жесткого дефицита ресурсов учреждения образования стали входить в рынок вынужденно, поскольку федеральные и тем более региональные органы власти и управления образованием не смогли обеспечить им сколь угодно достаточную материальную поддержку.

Образовательные учреждения во многом предоставлены сами себе и вынуждены самостоятельно выработать и реализовывать стратегию выживания в условиях неразвитого отечественного рынка, поэтому перед системой образования проблема управления маркетингом уже стоит в практическом плане, в том числе перед государственными образовательными учреждениями. Особая роль в этом направлении принадлежит высшим учебным заведениям.

России требуется для нормального функционирования рынка не менее 1,5 млн пред-

приятый малого и среднего бизнеса. На подходе новая волна спроса на специалистов, которых нужно прогнозировать уже сегодня, целенаправленно формировать в том числе с учетом региональных и отраслевых сегментов и особенностей рынка. Все это задачи маркетинга, сфера его применения.

Таким образом, актуальной задачей становится обеспечение устойчивости образовательных учреждений к изменениям во внутренней и внешней среде. Под устойчивостью понимают способность любой системы адекватно реагировать на изменение внешних и внутренних условий при сохранении своего качества.

По мнению Асаула М. А. [1], наиболее приемлемой является точка зрения, в соответствии с которой рассмотрение лишь показателей финансовой устойчивости недостаточно для комплексного решения проблемы повышения устойчивости современной организации.

Например, А. А. Петров [3] рассматривает организационно-экономическую устойчивость предпринимательских структур с учетом следующих двух аспектов. Первый аспект состоит в выявлении путей развития процесса производства в рыночных условиях хозяйствования. К нему относятся: диверсификация производственной деятельности; формирование бизнес-процессов; совершенствование системы взаимодействия с внешними организациями; мотивация персонала; формирование системы ценностей и их удовлетворение. Второй аспект состоит в изучении количественных и качественных организационных изменений, происходящих в системе управления предпринимательскими структурами. К ним относятся: объективность организационных изменений; зависимость организационных изменений от определенных факторов; наличие способа описания организационных изменений; последствия реакции предприятия на изменения в окружающей среде; адаптация предпринимательских структур к изменениям в окружающей среде.

Для выявления трансформаций рассматривают стабильность бизнес-процессов, организационные изменения, однако для полного понимания организационной устойчивости функционирования предпринимательских структур необходимо рассмотреть оба эти аспекта. Он приводит определение организационной устойчивости как способности обеспечивать равновесие предпринимательских

структур как системы, развивающейся в заданных пределах.

Устойчивость организации – это «такое состояние ее финансовых и нефинансовых ресурсов, при котором их формирование, распределение и использование обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска [5]. На устойчивость экономических систем оказывают влияние условия окупаемости инвестиционных проектов, благоприятный инвестиционный климат, государственная поддержка предпринимательства, достаточный инвестиционный и платежеспособный спрос, эффективность кредитно-денежной политики.

Обеспечение стратегической устойчивости российских образовательных учреждений определяется их способностью адаптироваться к запросам рынка, формировать конкурентные преимущества. Решение этих задач предполагает регулярный анализ рынка, SWOT анализ образовательного учреждения, позволяющий выявление сильных и слабых сторон, разработку перспективных направлений развития и механизма их реализации. Все перечисленное позволяет формировать стратегический план маркетинга, который является инструментом для обоснования и осуществления долгосрочных целей и стратегий маркетинга образовательного учреждения. Ориентация на потребителя, всесторонний анализ рынка, эффективное управление взаимоотношениями с клиентами – все это практически невозможно без четкой маркетинговой стратегии.

Управление маркетингом образовательного учреждения – это целенаправленная координация маркетинговой деятельности образовательного учреждения исходя из требований рынка с целью предоставления качественных услуг целевым потребителям образовательных услуг [5]. Система управления маркетингом образовательного учреждения может быть представлена как совокупность трех подсистем – анализа рынка образовательных услуг, разработки плана маркетинга образовательного учреждения, реализации плана маркетинга образовательного учреждения.

Цель подсистемы, проводящей анализ рынка образовательных услуг, – использовать новые рыночные перспективы, найти новые направления для развития в соответствии с требованиями рынка. Процедура отбора целевых

рынков заключается в: прогнозировании спроса на образовательную услугу на региональном или муниципальном рынках; последующей сегментации рынка и отборе целевых сегментов; выборе способа позиционирования своих образовательных услуг среди аналогичных услуг конкурентов на выбранном рыночном сегменте.

Оценка изменений, происходящих на рынке, уровня конкурентоспособности образовательных учреждений, их потребительской направленности является основой для разработки следующих подсистем управления маркетингом учреждения образования.

Подсистема, осуществляющая планирование маркетинга образовательного учреждения, формирует соответствующий маркетинговый инструментарий для каждого из выбранных рыночных сегментов. Используя этот инструментарий, образовательные учреждения пытаются вызвать у потребителя желаемую реакцию на свои маркетинговые мероприятия и образовательные услуги, обеспечить постоянный спрос и получение прибыли, увязать между собою результаты работы предыдущей подсистемы в единое целое.

Подсистема реализация планов образовательного учреждения проявляется в организации новой структуры и функций отдела маркетинга, мероприятий по реализации плана маркетинга образовательного учреждения, создании системы контроля за выполнением данного плана, мотивации персонала образовательного учреждения для достижения маркетинговых целей, оценке эффективности управления.

Система управления маркетингом образовательного учреждения в зависимости от рыночной ситуации позволяет эффективно реализовывать целевые и стратегические установки, корректировать цену образовательных услуг, повышать ценностную значимость для потребителей образовательных услуг, поддерживая тем самым необходимый спрос на эти услуги, предоставлять потребителям качественные образовательные услуги.

А. П. Панкрухин [4] выделяет роль социального маркетинга в деятельности вуза через реализацию потребности человека в получении определенного вида знаний, умений, навыков, в приобретении определенной профессии или получении образования; удовлетворение спроса на специалистов на рынке труда.

Принципами управления социальным маркетингом применительно к вузу являются: во-

первых, сосредоточение ресурсов вуза на предоставлении таких услуг, которые реально необходимы потребителям в избранных учреждениях сегментах рынка; во-вторых, понимание качества услуг как меры удовлетворения потребностей в них; в-третьих, рассмотрение потребностей не в узком, а в широком смысле, в том числе за рамками традиционных, известных способов их удовлетворения; в-четвертых, доминирование ориентации на долгосрочную перспективу рынка на решающих направлениях; в-пятых, непрерывность сбора и обработки информации о конъюнктуре рынка и оптимальное сочетание централизованных и децентрализованных методов управления – центр управленческих решений переносится как можно ближе к потребителю [6].

Поощряя возникновение внешнего социального эффекта для общества, социальный маркетинг нацеливает стратегию учебного учреждения на опережающее, активное использование этого внешнего социального эффекта самим вузом. Внешний социальный эффект превращается во внутренний через повышение престижа учреждения благодаря вовлечению выпускников вуза в его деятельность, через налаживание новых деловых связей учебного учреждения со сторонними для него организациями.

Как отмечает А. А. Васецкий [4], маркетинг образовательных услуг должен обеспечивать и собственное воспроизводство и развитие, решая проблемы персонала для осуществления маркетинговой деятельности в образовании, и выделяет три группы задач:

1) повышение надежности услуг, оказываемых потребителям, по времени, месту, качеству, цене и другим наиболее существенным для потребителей свойствам услуг;

2) рост конкурентоспособности предприятия – производителя услуг (в данном случае образовательного учреждения) – на основе последовательного воплощения в жизнь планов маркетинга услуг;

3) безопасность обслуживания клиентов, что предполагает обеспечение не только физической безопасности в процессе удовлетворения спроса на услуги, но и другие виды безопасности, как, например, экономическую, социальную, экологическую, морально-этическую и др.

И. А. Лысов [7] выделяет роль инновационного маркетинга. Инновации проявляются в виде новых специальностей, образователь-

ных программ и учебных планов и позволяют вузу постоянно находить новые ниши для реализации образовательных услуг, совершенствовать их качество, задействовать имеющиеся резервы вузовского потенциала.

Управление устойчивым развитием вуза должно базироваться на принципах открыто-

сти, адаптивности, активности и рефлексии. При этом управление устойчивым развитием должно носить стратегический характер, т. е. опережать текущие события и нацеливаться на долгосрочный результат.

#### *Список литературы*

1. Асаул М. А. Проблемы анализа устойчивости организации // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4 (28).
2. Васецкий А. А., Хайкин М. М. Методологические основы управления сферой услуг образования // Личность. Культура. Общество. – 2007. – № 4.
3. Петров А. А. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью предпринимательских структур // По пути к возрождению: переход России на инновационный путь развития : науч. тр. рос. науч.-практ. конф. – СПб. : АНО «ИПЭВ», 2007. – 310 с.
4. Панкрухин А. П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании : учеб. пособие. – М. : Интерпракс, 2003.
5. Управление высшим учебным заведением : учебник / под ред. проф. С. Д. Резника и В. М. Филиппова. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 768 с.
6. Эфендиев А., Кратко И., Латышева Л. Маркетинговая активность вуза на рынке образовательных услуг и рынке труда // РЭЖ. – 2004. – № 8.
7. Лысов И. А. Учебные инновационные комплексы как модель устойчивого развития вуза и инновационного предпринимательства // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1 (29).

---

***I. A. Firsova\****

*\*Firsova Irina, Doctor of Economics, PhD in Pedagogical sciences, Professor of Finance Academy under the Government of the Russian Federation, Moscow  
Firsova-moscow@yandex.ru*

#### **IMPACT OF MARKETING SERVICES ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ORGANIZATION**

*Key words: marketing, sustainable development, marketing management of educational organization.*

*The article studies the aspects of the influence of marketing on the sustainability of educational organization.*

---

© *Фирсова И. А., 2013*



УДК 338.24

**В. П. Вершинин\****\*Вершинин Валентин Петрович, доктор экономических наук, ст. преподаватель**Московский государственный университет технологий и управления имени**К. Г. Разумовского, г. Москва*

v.verchinin@list.ru

## НАУЧНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ЭНЕРГОСБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ

*Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность.*

*Представлен анализ по проблемам энергосбережения в социальном секторе, и на основе этого представлены авторские научные принципы маркетингового прогнозирования уровня конкурентоспособности фирм, работающих с энергоэффективными и энергосберегающими осветительными системами.*

Говоря о научных принципах маркетингового прогнозирования, следует подчеркнуть, что при Президенте Российской Федерации (в рамках Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России) был своевременно создан особый маркетинговый проект «Энергоэффективный социальный сек-

тор» (продукт Рабочей группы по энергоэффективности Комиссии при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России, май 2010), который имеет четко определенную цель и задачи, представленные в табл. 1 [3].

Таблица 1

### Цель и задачи маркетингового проекта «Энергоэффективный социальный сектор»

<b>Цель:</b>
- Повышение энергоэффективности объектов социального сектора (школ и больниц) за счет: снижения затрат на оплату энергопотребления, повышения качества и надежности энергоснабжения, снижения энергонагрузки на городскую инфраструктуру и бюджет города за счет энергосбережения в социальном секторе, формирования нормативов энергоэффективности для новых объектов социального сектора, внедрения инновационных подходов и технологий энергоэффективности социального сектора с целью их последующей стандартизации и популяризации.
<b>Задачи:</b>
- Снижение расходов консолидированного бюджета на оплату энергоресурсов школ и больниц в среднем на 15-20% в сопоставимых условиях.
- Снижение общего потребления энергоресурсов объектами социального сектора на 20-30% к уровню 2009 года.
- Распространение не менее чем в 50% школ и больниц типовых решений.
- Создание более комфортных условий для пациентов больниц, учеников школ, сотрудников

Как свидетельствуют данные табл. 1, ранее Президент РФ В. В. Путин поставил перед соответствующими полномочными экономическими структурами государства задачи по трансформации политики в социальном секторе страны, психологии работников госучреждений и структур муниципальных образований, привыкших незначительно расходовать энергоресурсы. При этом супервайзер проекта «Энергоэффективный социальный сек-

тор» В. В. Рашевский [3] посчитал нужным рекомендовать проведение пилотных проектов по энергосбережению в нескольких субъектах РФ, где для этого уже существует необходимая нормативная база для энергосервиса социальных мероприятий при глобализации высокотехнологического рынка энергосберегающих систем светодиодного наружного производственного бытового освещения [3].

Анализируя существующее положение названной светотехники в России, Ю. Б. Айзенберг и О. В. Малахова [1] указывают, что «современные проблемы энергоэффективного освещения многогранны и имеют широкий спектр. Их решением сейчас занимается боль-

шое количество фирм и организаций, работающих в области светотехники» [1].

В табл. 2 Ю. Б. Айзенберг и О. В. Малахова [2] представили некоторые характеристики основных групп источников света.

Таблица 2

**Основные характеристики источника света (Ю. Б. Айзенберг, О. В. Малахова, 2010)**

Тип источника света	Средний срок службы, тыс. ч.	Индекс цветопередачи, Ra*	Световая отдача, Лм/Вт	Удельная световая энергия, вырабатываемая за срок службы (среднее значение)	
				Мдм*/Вт	Отн. ед.
Лампы накаливания (ЛН)	1	100	8-17	0,013	1
Люминесцентные лампы (КЛЛ)	10-20	57-92	48-104	1,140	88
Компактные люминесцентные лампы (КЛЛ)	5-15	80-85	65-87	0,780	60
Дуговые ртутные лампы (ДРЛ)	12-24	40-57	19-63	0,738	57
Натриевые лампы высокого давления (НЛВД)	10-28	21-60	66-150	2,050	157
Металлогалогенные лампы (МГЛ)	3,5-20	65-93	68-105	1,020	78
Светодиоды	25	85-90	(80-90)-120	2,5	192

*Примечание: индекс цветопередачи (коэффициент цветопередачи) – параметр, характеризующий уровень соответствия естественного цвета тела видимому (кажущемуся) цвету этого тела при освещении его данным источником света. Источник света с показателем цветопередачи Ra=100 излучает свет, оптимально отображающий все цвета. Чем ниже значение Ra, тем хуже передаются цвета освещаемого объекта.*

Обсуждая данные табл. 2, ее авторы пишут, что «во многих странах мира в последнее время принимаются исключительно эффективные меры по вытеснению ламп накаливания. Например, в ноябре 2008 года вышло постановление правительства Украины о том, что начиная с 2009 года во всех правительственных зданиях лампы накаливания должны быть заменены на другие более энергоэффективные источники света. С начала 2009 года в Великобритании из продажи исчезли лампы накаливания мощностью 75, 100 и 150 Вт», при этом «по оценкам британских аналитиков, экономия от таких мер может составить до 8 млрд долл. США. Евросоюз принял решение полностью перейти на энергосберегающие источники света к 2012 году. В США вышло постановление, подписанное президентом, о том, что с 2011 года исключаются из производства и применения лампы накаливания мощностью 100 Вт, в 2012 году – 75 Вт и так далее до 2014 года, когда лампы накаливания должны быть полностью ликвидиро-

ваны. В Австралии издано постановление правительства о полном переходе на компактные люминесцентные лампы (КЛЛ) к 2012 году. Это понятно и очевидно, потому что если бы все страны мира перешли на использование КЛЛ, то можно было бы высвободить столько же электроэнергии, сколько за 4 года потребляет вся Австралия. В России новый Закон об энергосбережении (№ 261-ФЗ от 23 ноября 2009 года, ст. 10, п. 8) с 1 января 2011 года ввел запрет на использование ЛН мощностью 100 Вт и более, а с 1 января 2013 года может быть введен запрет на ЛН мощностью 75 Вт и более, с 1 января 2014 года – на ЛН мощностью 25 Вт и более» [2].

Выше представлены только некоторые оценки и суждения о преимуществах и недостатках существующих на сегодняшний день подходах к системам энергосбережения на базе высокотемпературных сверхпроводников, обладающих малыми потерями при передаче и генерации энергии. А также вопроса, связанного с формированием кластера цено-

образования в рамках энергосервисных контрактов в цепочке «производитель – энергосервисная компания (маркетолог) – потребитель».

Из проведенного анализа современных производителей световой техники, как отечественных, так и зарубежных, и разработчиков различных маркетинговых программ, участ-

вующих в глобализации высокотехнологичного рынка энергосберегающих систем светодиодного наружного, производственного и бытового освещения, следует провести научную разработку принципов маркетингового прогнозирования уровня конкурентоспособности фирм, участвующих в данных программах (табл. 3).

Таблица 3

**Научные принципы маркетингового прогнозирования уровня конкурентоспособности фирм, работающих с энергосберегающими системами**

Маркетинговая сущность конкурентоспособности энергосервисных компаний	Ингредиенты и условия маркетинговой среды российского рынка светодиодных инноваций
<p><b>1.</b> Формирование <b>кластера ценообразования</b> в рамках совместно подготавливаемого (на уровне «производитель – энергосервисная компания (маркетолог) – потребитель») энергосервисного контракта в контексте уровня сопоставимости цен конкурентов, как правило, отталкивающихся в рыночном обороте электроэнергии от затратного метода выбора уровня цен на производимый продукт, включая предел индексации торговых надбавок в законодательно разрешенных рамках, обусловленный потребительским спросом на объемы тепло-, электроснабжения и кондиционирования воздуха на основе калькуляции общих издержек при организации мероприятий по производству, доставке (передаче) и непосредственной реализации электроэнергии</p>	<p><b>1.</b> Коррекция бытового поведения энергосервисных фирм с учетом формирования <b>маркетинговых мероприятий модернизации осветительной системы в сфере ЖКХ</b> (лестничных пролетов в подъездах, подсобных помещений и подвалов многоквартирных домов и, наконец, самих квартир) на основе: повсеместного внедрения современных ресурсосберегающих светильников со светодиодными лампами, имеющих высокую световую отдачу (100-150 лм/Вт); применения прямых тонких люминесцентных ламп типа T5 (16 мм); задействования в многоквартирных домах комбинированных осветительных приборов, использующих для питания светодиодных ламп (прямую или аккумулированную) солнечную энергию</p>
<p><b>2.</b> Использование маркетинговых программ ценообразования с ориентацией на уровень конкуренции продукта энергогенерирующих компаний, включая преодоление <b>монополистической или олигополистической конкуренции</b>, имеющей место на российском рынке оборота электроэнергии, располагающим небольшим количеством крупных продавцов товара и малочисленным корпусом энергофирм, продвигающих на рынке когенерационный электропродукт, в т. ч. выработанный с помощью мини-ТЭЦ, паро- и газогенераторных КО-установок</p>	<p><b>2.</b> Оптимизация условий <b>внешней маркетинговой среды</b> на рынке энергосбережения на фоне законодательного запрета с 01.01.2011 года производства и продажи в России устаревшей светоосветительной техники (ламп T12 и T8, в основном с электромагнитными ПРА со стандартными потерями), запрещенной к производству в Европе с мая 2002 года. Ведущим бытовым преимуществом светодиодной техники являются: резко сниженное содержание ртути во всех этих лампах (с 30 до 3 мг); высокий индекс светодиодной цветопередачи (80-90%)</p>
<p><b>3.</b> Внедрение научно обоснованных методов ценообразования на электроэнергию с ориентацией на коррекцию потребительского спроса при поддержке авторского комплекса <b>маркетинговых коммуникаций</b> (в т. ч. на базе интерактивного общения в Интернете с социальными группами потребителей, определяющими: объемы бытового потребления энергоресурсов; уровень промышленных колебаний энергообеспечения различных сфер хозяйствования в зависимости от рецессионных последствий развития отечественной и мировой экономики; планирование роста жилых и промышленных зон в российских муниципальных образованиях)</p>	<p><b>3.</b> Позитивное влияние на условия <b>внутреннего развития маркетингового котериума</b> (т. е. различных групп потребителей, объединенных стремлением к снижению энерготарифов) следующих рыночных приоритетов: увеличение среднего срока службы светодиодных ламп до 16 тыс. ч.; пониженный спад светового потока при использовании между люминофором и стеклом колбы защитной пленки, исключая отрицательное влияние на них ртути (через 10 тыс. ч. наработки световой поток снижается не более чем на 5% и остается на этом уровне по сравнению с 20-30% снижением светового потока обычных ламп накаливания)</p>

Комментируя данные табл. 3, следует отметить, что предложенные научные принципы маркетингового прогнозирования уровня конкурентоспособности фирм, участвующих в

глобализации высокотехнологичного рынка энергосберегающих систем светодиодного наружного, производственного и бытового освещения, базируются на двух основных со-

ставляющихся, где первая раскрывает маркетинговую сущность рыночного предвосхищения уровня конкурентоспособности энергосервисных компаний. Которая, в свою очередь, базируется на формировании **кластера ценообразования** в рамках совместно подготавливаемого (на уровне «производитель – энергосервисная компания (маркетолог) – потребитель») энергосервисного контракта в контексте уровня сопоставимости цен конкурентов. При этом, как правило, в рыночном обороте электроэнергии отталкиваются от затратного метода выбора уровня цен на производимый продукт, включая предел индексации торговых надбавок в законодательно разрешенных рамках, который обусловлен потребительским спросом на объемы тепло-, электрообеспечения и кондиционирования воздуха на основе калькуляции общих издержек процессов производства, доставки (передачи) и непосредственной реализации электроэнергии.

В этой связи выделенные нами принципы научного прогнозирования уровня конкурентоспособности фирм, участвующих в глобализации высокотехнологичного рынка энергосберегающих систем светодиодного наружного, производственного и бытового освещения, конкретизируются при использовании маркетинговых программ ценообразования с ориентацией на уровень конкуренции продукта энергогенерирующих компаний, включая преодоление **монополистической или олигополистической конкуренции**. Сложившаяся на российском рынке ситуация оборота электроэнергии располагает небольшим количеством крупных продавцов товара, а также малочисленным корпусом энергофирм, продвигающих на рынке когенерационный электропродукт, в т. ч. выработанный с помощью мини-ТЭЦ, паро- и газогенераторных КО-установок.

Одновременно с этим сам процесс маркетингового прогнозирования уровня конкурентоспособности энергосервисных компаний предрасполагает к внедрению научно обоснованных методов ценообразования на электроэнергию с ориентацией на коррекцию потребительского спроса при поддержке авторского комплекса **маркетинговых коммуникаций** (в т. ч. на базе интерактивного общения в Интернете с социальными группами потребителей, определяющими: объемы бытового потребления энергоресурсов; уровень промышленных колебаний энергообеспечения различных сфер хозяйствования в зависимости

от рецессионных последствий развития отечественной и мировой экономики; планирование роста жилых и промышленных зон в российских муниципальных образованиях).

Последнее определяет вторую составляющую нашей разработки как ингредиенты и условия внешней или внутренней маркетинговой среды российского рынка светодиодных инноваций. По нашим наблюдениям, это происходит в виде коррекции сбытового поведения энергосервисных фирм с учетом формирования **маркетинговых мероприятий модернизации осветительной системы в сфере ЖКХ** (лестничных пролетов в подъездах, подсобных помещений и подвалов многоквартирных домов и, наконец, самих квартир) на основе:

- повсеместного внедрения современных ресурсосберегающих светильников со светодиодными лампами, имеющих высокую световую отдачу (100-150 лм/Вт);
- применения прямых тонких люминесцентных ламп типа T5 (16 мм);
- задействования в многоквартирных домах комбинированных осветительных приборов, использующих для питания светодиодных ламп (прямую или аккумулированную) солнечную энергию.

Это находится в прямой корреляционной зависимости с оптимизацией условий **внешней маркетинговой среды** на рынке энергосбережения на фоне законодательного запрета с 01.01.2011 года производства и продажи в России устаревшей светоосветительной техники (ламп T12 и T8, в основном с электромагнитными ПРА со стандартными потерями), запрещенной к производству в Европе с мая 2002 года.

В этой связи ведущим сбытовым преимуществом светодиодной техники являются:

- резко сниженное содержание ртути во всех типах светодиодных ламп (с 30 до 3 мг);
- высокий индекс светодиодной цветопередачи (80-90%).

Проведенный нами анализ рыночного восприятия светодиодов в России позволил констатировать современное позитивное влияние на условия **внутреннего развития маркетингового котериума**, т. е. различных групп потребителей, объединенных стремлением к снижению энерготарифов, следующих рыночных приоритетов:

- увеличение среднего срока службы светодиодных ламп до 16 тыс. ч.;

- пониженный спад (в светодиодах) светового потока при использовании между люминофором и стеклом колбы защитной пленки, исключая отрицательное влияние на них ртути (через 10 тыс. ч. наработки световой поток снижается не более чем на 5% и остается на этом уровне по сравнению с 20-30% снижением светового потока обычных ламп накаливания).

Это во многом явилось побудительным фактором анализа перспективности предложенной нами сбытовой коррекции маркетин-

говой среды при заполнении рыночных ниш в сфере энергосбережения. И позволило нам на основе предложенных схем маркетингового прогнозирования уровня конкурентоспособности фирм, исходя из общего процесса глобализации высокотехнологического рынка энергосервисной деятельности в рамках энергосервисного контракта, реализовать авторские приемы сбыта систем светодиодного наружного, производственного и бытового освещения, обладающих малыми потерями при передаче и генерации энергии.

#### *Список литературы*

1. Айзенберг Ю. Б., Малахова О. В. Теоретические основы использования маркетинговых систем в сфере энергосбережения // Маркетинговое консультирование. – 2010. – № 1. – С. 9-12.
2. Айзенберг Ю. Б., Малахова О. В. Основные маркетинговые характеристики рыночного сбыта источников света российского производства // Российский свет. – 2010. – № 9. – С. 24-29.
3. Рашевский В. В. Маркетинговый проект «Энергоэффективный социальный сектор» // Российский свет. – 2010. – № 6. – С. 73-81.

***V. P. Vershinin\****

*\*Vershinin Valentin, Doctor of Economics, Senior Lecturer of Moscow State University of Technology and Management of K. G. Razumovsky, Moscow  
v.verchinin@list.ru*

#### **SCIENTIFIC PRINCIPLES OF PROGNOSES OF COMPETITIVENESS OF THE GLOBAL MARKET COMPANIES OF HIGH-TECH ENERGY SAVING SYSTEMS**

*Key words: energy saving, energy efficiency.*

*The article features the analysis of energy saving in the social sector. Based on this research, the author presents scientific principles of marketing prognoses of competitiveness of companies dealing with energy-efficient and energy-saving lighting systems.*

© Вершинин В. П., 2013

УДК 339.1

**И. М. Сафарова\***

*\*Сафарова Ирина Михайловна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
kaf\_eokd@tolgas.ru*

**Е. Г. Беспрозванных\***

*\*Беспрозванных Елена Геннадьевна, студентка  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
shantiklena@mail.ru*

## **ГЕНЕЗИС ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ПОНИМАНИЮ КАТЕГОРИИ «РЫНОК»**

*Ключевые слова: обмен, экономическая система, структура, территория, товарные связи.*

*Рассматриваются важнейшие теоретические подходы различных авторов к пониманию категории «рынок». Дана характеристика объектов и субъектов рынка, определены условия успешного функционирования рынка.*

В современном мире производство и реализация товаров являются экономическими процессами. Причем производство и реализация товаров не могут находиться вне рынка. Рынок рассматривали изначально как место розничной торговли. Прежде всего это обусловлено тем, что рынок появился на стадии первобытного общества, когда обмен между общинами приобрел форму товарного обмена. С развитием ремесла и городов рыночные отношения эволюционируют. Благодаря этому за рынком фиксируются определенные места.

Последующее развитие товарно-денежных отношений и товарного обмена, определение рынка только как места розничной торговли уже не отражает действительность представления о данной категории. Это объясняется рядом причин. Во-первых, создается новая структура общественного производства –

сфера обращения, характеризующаяся выделением материальных и трудовых ресурсов. Во-вторых, затраты труда выполняют определенные специфические функции в сфере обращения. В результате возникает новое представление о рынке как о форме товарного и товарно-денежного обмена.

В эпоху древнего мира, когда установились первые государственные формы управления, начала происходить систематизация экономической мысли. В этих условиях при активном участии государства в экономических процессах масштабы товарно-денежных отношений расширились, что впоследствии и привело к развитию как внутренней, так и внешней торговли. Эти обстоятельства явились первыми предпосылками развития рынка (табл. 1).

*Таблица 1*

***Первые предпосылки развития рынка***

№ п/п	Предпосылки развития рынка
1	Развитое общественное разделение труда
2	Экономическая обособленность рыночных субъектов, обусловленная наличием разных форм собственности
3	Тесная связь с мировой экономикой посредством внешней торговли
4	Потребность выхода национальной экономики на мировое экономическое пространство в целях ее дальнейшего экономического роста

Проблемами функционирования рынка занимались известные зарубежные ученые, такие как А. Смит, Ж. Б. Сэй, А. Курно, К. Маркс, У. Джевонс, Дж. М. Кейнс, Ф. Хайек, Ф. Котлер, К. Макконнелл, С. Брю, А. Маршалл, П. Самуэльсон, М. Фридмен и другие.

А. Смит в 1776 году в работе «Исследования о природе и причинах богатства народов» определял рынок как действие обмена. Также рынок, по его мнению, – «манипуляция «невидимой руки», когда сталкиваются и урав-

новешиваются спрос и предложение через механизм цен» [6, с. 541].

В 1803 году в работе «Трактат по политической экономии» французский экономист Ж. Б. Сэй характеризовал рынок как части стоимости, созданные различными факторами. Объяснял это он следующим образом: «часть стоимости, созданная трудом, равна заработной плате; <...> созданная капиталом – прибыли; <...> созданная природой – рента» [6, с. 564].

Французский ученый-экономист А. Курно в работе «Исследование математических принципов теории богатства» под рынком понимал «не только рыночную площадь (место), а всякий район, где взаимоотношения потребителей и продавцов свободны, цены легко и быстро стабилизируются». Свобода участников рынка и гибкое ценообразование – важные особенности рынка, которые он впервые выделил [6, с. 285].

По мнению К. Маркса, рынок – «это «прозрачные» экономические отношения, основанные на централизованном управлении из единого народнохозяйственного центра» [4, с. 189]. То есть, по сути, К. Маркс отказался от рыночных отношений и пришел к экономическим отношениям.

Английский экономист У. Джевонс в труде «Теория политической экономии» определил рынок как «группу людей, вступающих в деловые связи и совершающих крупные операции по поводу товара». Из этого следует, что У. Джевонс в качестве критерия рынка предложил «тесноту» связи между участниками рынка [6, с. 133].

Дж. М. Кейнс в труде «Конец laissez-faire» представлял рынок как «совокупность различных рынков, которые имеют свой спрос и предложение, цену и количество». Характерная особенность в трудах Дж. М. Кейнса – это разделение рынков. В свою очередь, рынок он разделял на два сектора: финансовый и реальный [6, с. 219].

Ф. Хайек в 1931 в работе «Цены и производство» определял рынок как «сложную передаточную структуру, допускающую наиболее полно и эффективно применять информацию, рассеянную среди бесчисленного множества индивидуальных посредников» [8, с. 23].

П. Самуэльсон считает, что рынок – «это система, посредством которой покупатели и продавцы взаимодействуют для установления цен и количества товаров или услуг» [5, с.

12]. Также он акцентирует свое внимание на особом значении механизма цен, который, действуя через предложение и спрос на конкурентных рынках, имеет целью разрешение трех основных проблем экономической организации – что, как и для кого производить.

М. Фридмен в статье «Рынок как средство развития общества» считает, что рынок – «это просто контакты между людьми, осуществляемые в специально отведенном месте и в обусловленное время, причем целью этих контактов является заключение сделок». По мнению ученого, «рынок предоставляет экономическую свободу, а механизмом реализации этой свободы является ценообразование» [6, с. 704].

В западной экономической литературе распространен подход, в котором рынок рассматривается с позиций субъектов рыночных отношений. Ф. Котлер определяет рынок как сферу вероятных обменов [3, с. 118]. С. Брю и К. Макконнелл рассматривают рынок как институт, или систему, сводящую вместе покупателей и продавцов отдельных товаров и услуг. А. Маршалл в работе «Принципы политической экономии» также сосредоточивает свое внимание на наличие связи между предложением и спросом, а также группы людей, участвующих в сделках по поводу товара.

Рассмотрим трактовку понятия «рынок», данную российскими исследователями.

И. Т. Посошков в книге «О скудности и богатстве» представляет рынок как создание могучего самоудовлетворяющегося производства, добывающего все нужное для населения и обрабатывающего эти продукты во всем разнообразии и совершенстве, какие только допускаются культурой и техникой данной эпохи [6, с. 194].

По мнению Г. В. Плеханова, рынок – это разложение простого товарного хозяйства. Данный взгляд он сформировал на основе развития капитализма. Он считал, что капитализм сам создает себе рынок сбыта, а его социальную базу составляет разоряющееся мелкое производство города и деревни, классовое разложение мелких производителей [6, с. 195].

С точки зрения В. П. Воронцова, рынок – это место сбыта продукции производителя [2, с. 130]. Причем у него, так же как и у Г. В. Плеханова, данное представление сформировалось под влиянием капитализма. Также он считал, что внутренний сбыт так незначителен, что не может дать пищи для конку-

ренции – этого рычага промышленного прогресса при капиталистической организации общества.

В. И. Ленин в труде «Развитие капитализма в России» предлагает следующее определение рынка: «Рынок есть категория товарного хозяйства, которое в своем развитии превращается в капиталистическое хозяйство и только при этом последнем приобретает полное господство и всеобщую распространенность». Он рассматривал рынок через призму хозяйствования в различных сферах деятельности, которые в последующем преобразуют свои блага в товар [6, с. 202].

М. И. Туган-Барановский определял рынок как капиталистическое антагонистическое хозяйство, имеющее предрасположенность к абсолютному увеличению производства (как средству аккумуляции капитала), в котором рабочий является простым средством производства для руководителя капиталистического предприятия, с отсутствующим планомерным распределением общественного производства между различными отраслями труда [7, с. 32].

С. Н. Булгаков в работе «Философия хозяйства» рассматривал рынок как органическое, синтезирующее единство, и отдельные его проявления, вступая в этот круг, получая в нем свою качественную определенность [6, с. 207].

В 1921 году в труде «Размышления о русской революции» П. Струве видел рынок как некую структуру, которая создалась бы благодаря вовлечению земледелия в сферу товарного обращения [6, с. 208].

Определения категории рынок, представленные российскими учеными XVIII–XX веков, рассмотрены ими в ходе становления капитализма в России. На настоящий момент ученые рассматривают рынок с позиции воспроизводственного аспекта. Понятие «рынок» воспринимается как составная часть воспроизводства совокупного общественного продукта, а также как форма реализации, перехода основных составных частей этого продукта. В результате появляется определение рынка, которое в 1990 году в труде «Революция в экономике: ключевые проблемы, противоречия, перспективы перестройки» дал Ю. В. Яковец. Так, рынок он представлял как «единство экономических отношений, осуществляющих обращение общественного продукта в товарно-денежной форме» [6, с. 526].

Современные ученые экономисты И. К. Беляевский, Г. Д. Кулагина и Л. В. Коротков в учебнике «Статистика рынка товаров» предложили следующее определение рынка: «Рынок – многосторонняя и многоструктурная система, зависящая от закона спроса и предложения» [6, с. 525].

По мнению В. М. Агеева и В. Н. Щербаква, «рынок – это система экономических взаимоотношений между субъектами рынка, базирующихся на купле-продаже товаров с целью удовлетворения спроса покупателя и извлечения прибыли для продавца» [1, с. 15].

Ученый-экономист Е. П. Голубков предлагает два определения. Первое – общеэкономическое, где рынок – это место, где встречаются для совершения акта купли-продажи как продавцы, так и потребители, все субъекты купли-продажи товаров. Второе – с маркетинговой точки зрения, где рынок – это совокупность всех вероятных потребителей, испытывающих потребность в товарах определенной отрасли и имеющих цель ее удовлетворить [6, с. 527].

С. А. Боголюбов, М. М. Бринчук и Н. О. Ведышева в учебнике «Аграрное право» дают следующее определение: «Рынок – это определенная территория, на которой совершаются сделки» [6, с. 528].

В результате анализа рассмотренных определений категории рынок зарубежных и отечественных ученых можно предложить следующее обобщенное определение рынка: «рынок – это система взаимоотношений между совокупностью субъектов (продавцы, покупатели, посредники и т. д.) по поводу совершения акта купли-продажи в денежно-товарной форме, действующие по законам спроса и предложения с целью удовлетворения потребностей и получения прибыли».

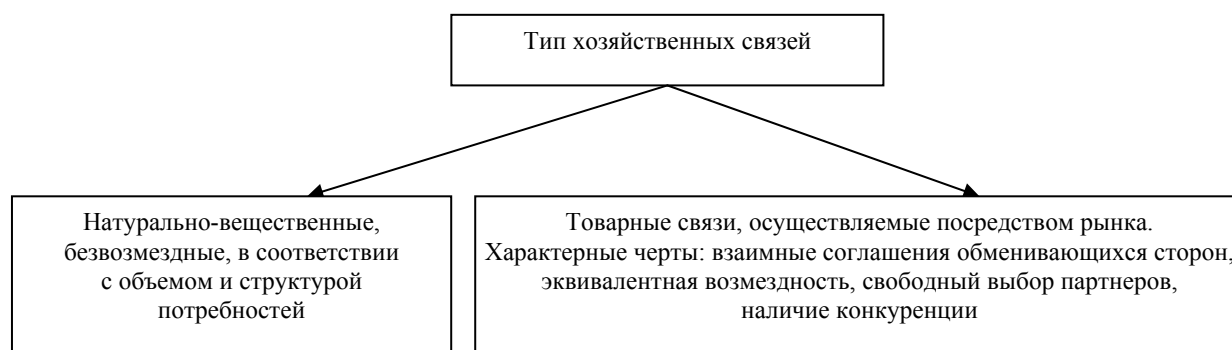
В настоящее время по большей части рынок рассматривают как тип хозяйственных связей между субъектами хозяйствования (рис. 1).

Для товарных отношений очень важным моментом являются как прямые (производство – рынок – потребитель), так и обратные (потребитель – рынок – производство) хозяйственные связи. Академик В. С. Немчинов считает, что «если не брать во внимание обратные связи, то можно создать такую застывшую систему, в которой <...> вся система заимитирована сверху донизу на каждый данный момент и в каждом данном пункте <...>, такая <...> система будет тормозить как социальный, так и технический прогрессы,



под давлением реального процесса хозяйственной жизни<...> рано или поздно она будет сломана». Мнение академика В. С. Немчинова можно подтвердить с позиции истории

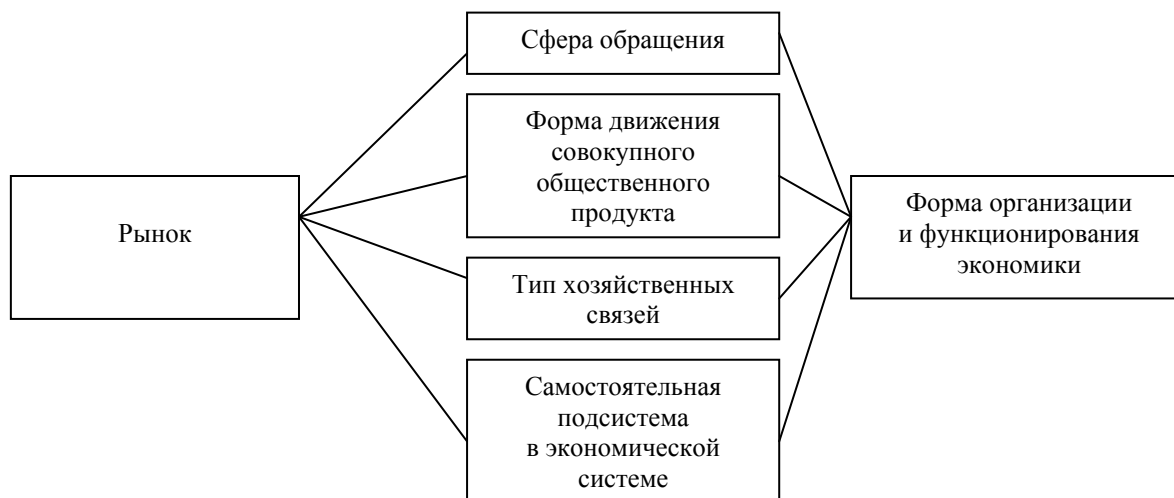
тем, что административно-командная система хозяйствования, отвергавшая рынок и роль обратных связей, пережила глубокий кризис и была сломана [6, с. 500].



*Рис. 1. Типы хозяйственных связей*

Одним из главных условий устойчивости и действенности любой экономической системы является механизм обратных связей. Попытки заменить обратные связи неизбежно вызывают следующие изменения: деформация рынка; искажение экономической системы; возникновение необъятных диспропор-

ций; появление всеобъемлющего дефицита; утрата экономических интересов. Что в последующем влияет на систему экономического развития. В историческом процессе рынок проходит различные этапы. Обобщающую характеристику рынка можно представить в виде схемы (рис. 2).



*Рис. 2. Общая характеристика рынка*

Ученый-экономист К. Поланьи считал, что «обмен – лишь одна из трех основных форм объединения хозяйства наравне с перераспределением и взаимностью». Не всякий обмен может являться рыночным обменом. Рыночный обмен под собой подразумевает обязательное существование ценообразующих рынков. В истории существует множество способов обмена, осуществляемых при отсутствии

ценообразующих рынков. Обмен в таких ситуациях производится по фиксированным ставкам, где свобода в установлении цен ограничена. Так, М. Вебер выделял ограничения свободы рыночного обмена, представленные на рис. 3 [6, с. 500].

Таким образом, рыночная экономика на протяжении большей части истории играла подчиненную, вспомогательную роль.

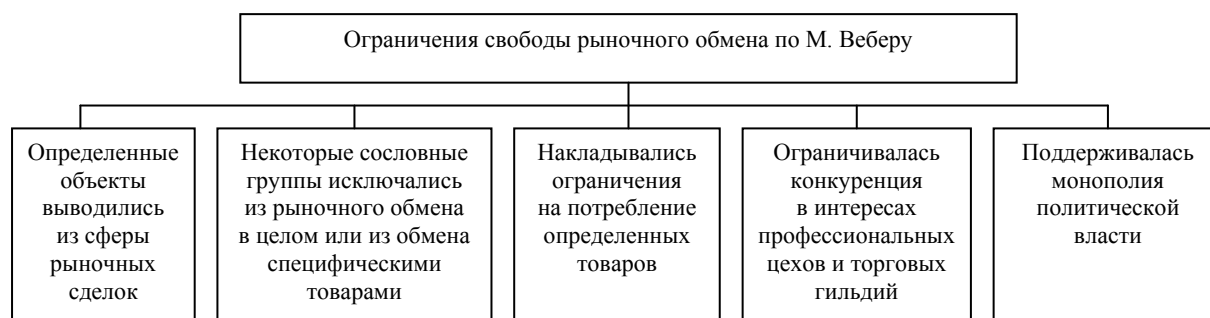


Рис. 3. Ограничение свободы рыночного обмена по М. Веберу

Суть рыночных отношений сводится к компенсации затрат участников рынка и получению ими прибыли, удовлетворению платежеспособного спроса потребителей на основе взаимовыгодного соглашения. Эти условия составляют существенные черты рынка. Движение товара и денег – материальная основа рыночных отношений. Однако рынок функционирует в определенной экономической сис-

теме и в своем развитии трансформируется в самостоятельную подсистему.

При изучении состава рынка как системы экономических отношений логично выделить объекты и субъекты рынка. Но прежде чем рассматривать объекты и субъекты рынка, следует рассмотреть элементы, образующие рынок (табл. 2).

Таблица 2

Параметры, составляющие элементы, образующие рынок

№ п/п	Параметры
1	Состав участников рынка
2	Состав производимых и обмениваемых товаров
3	Структурные элементы, выражающие устойчивые формы организации и связи между участниками рынка
4	Институциональные элементы (формальные и неформальные), ограничивающие и стимулирующие поведение участников рынка
5	Концепции контроля, регулирующие формирование деловых стратегий участников рынка

Товары и деньги являются объектами рынка. В современных условиях развитых рыночных отношений в качестве товаров выступает не только производимая продукция, но и факторы производства. В качестве денег, как правило, рассматриваются все финансовые активы. Продавцы и покупатели выступают субъектами рынка. Домашние хозяйства, предприятия, государство могут выступать как продавцами, так и покупателями.

Все участники рыночных отношений имеют свои экономические интересы, которые могут совпадать или противоречить интересам других субъектов. Например, домохозяйства стремятся максимально удовлетворить свои желания и потребности; предприятия – получить максимально возможную прибыль, государство – достигнуть максимально возможного благосостояния общества. Каждый из участников занимает обусловленное место в системе общественного разделения труда. Чтобы осуществить свои экономические ин-

тересы, все субъекты должны представить то, что необходимо другим участникам рыночных отношений.

Одной из наиболее присущих особенностей функционирования экономических отношений является высокий уровень развития рынка, в том числе рыночных отношений.

Для успешной реализации функций рынка необходимо соблюдение следующих условий:

- свобода экономической деятельности, а также хозяйственной и предпринимательской;
- свободные рыночные цены, подчиняющиеся закону спроса и предложения;
- конкуренция;
- гибкое государственное регулирование рынка, которое не подавляет и не разрушает рынок;
- стабильное состояние денежной и финансовой систем;
- стабильность политического состояния в мире.

Современные экономисты В. М. Агеева, И. К. Беляевский и С. А. Боголюбов в качестве условий эффективности функционирования рынка выделяют следующие:

- многообразие форм собственности;
- хозяином средств производства должен быть товаропроизводитель;
- свобода деятельности всех участников производственной и коммерческой деятельности;
- налаженная система денежно-кредитных и финансовых взаимоотношений;

- государственная поддержка здоровой конкуренции;
- развитая рыночная инфраструктура [6, с. 527].

Таким образом, возникновение и становление рынка – это результат очень длительного исторического развития. Независимо от типа рыночных структур непременным условием их нормального функционирования является экономическая свобода, самостоятельность, независимость субъектов экономических отношений.

#### *Список литературы*

1. Агеев В. М. Система экономических отношений в России / В. М. Агеев, В. Н. Щербаков. – М. : Изд-во стандартов, 1998. – 450 с.
2. Воронцов В. П. Экономика и капитализм. – М. : Астрель, 2008. – 981 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга : учебник / под ред. Е. М. Пеньковой. – М. : Изд-во «Прогресс», 1991. – 520 с.
4. Маркс К. Капитал. – М. : Политиздат, 1978. – 750 с.
5. Самуэльсон П. Экономика: вводный анализ. – Изд. 18-е. – М. : Вильямс, 2006. – 1360 с.
6. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. – Изд. 3-е. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 826 с.
7. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. – М. : РОССПЭН, 1998. – 300 с.
8. Хайек Ф. А. Цены и производство. – Челябинск : Социум, 2008. – 199 с.

---

#### ***I. M. Safarova\****

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

#### ***E. G. Besprozvannykh\****

*\*Besprozvannykh Elena, student of Volga Region State University of Service, Togliatti*  
shantiklena@mail.ru

### **GENESIS OF THEORETICAL APPROACHES TO THE UNDERSTANDING OF «MARKET» CATEGORY**

*Key words: exchange, economic system, structure, area, trade links.*

*The article considers main theoretical approaches of various authors to the understanding of «market» category. The authors provide characteristics of the objects and subjects of the market, and describe conditions for the successful market functioning.*

---

© Сафарова И. М., Беспрозванных Е. Г., 2013

## МИКРОУРОВЕНЬ

### Управление человеческими ресурсами

УДК .001.7; 331.1

**Н. А. Катаргина\***

*\*Катаргина Наталья Александровна, ассистент*

*Вятский государственный гуманитарный университет, г. Киров*

*milka256m@mail.ru*

### **ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, инновационный кадровый потенциал, комплексная модель.*

*Рассмотрена сущность конкурентоспособности предприятия и ее значение в современной экономике, обозначены факторы повышения конкурентоспособности. Определена необходимость формирования инновационного кадрового потенциала с целью повышения конкурентоспособности предприятий. Представлен механизм подготовки аттестации с использованием инструментов системы управления человеческими ресурсами, предложена комплексная модель инновационного развития кадрового потенциала предприятия.*

Для любого предприятия одним из главных факторов успеха становится его конкурентоспособность как способность противостоять сопернику и опережать его в своем деле. Конкурентоспособность предприятия – это его возможности, потенциал, динамичность приспособления к рыночным отношениям, способность осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность в условиях жесткой конкуренции. Высокая конкурентоспособность предприятия является гарантом получения стабильной прибыли в рыночных условиях.

Сегодня уже совершенно очевидно, что достижение конкурентоспособности предприятия, выпускаемой им продукции как на российском, так и на мировом рынке немислимо без технико-технологического обновления производства, без использования прогрессивных, высокоэффективных методов организации производственных процессов. В то же время эффект любых изменений на предприятии, будь то внедрение новых технологий или организационно-экономические преобразования, может быть достигнут только при соответствующем подкреплении человеческими ресурсами. В условиях рыночной экономики один из решающих факторов повышения конкурентоспособности предприятия – обеспечение высокого качества кадрового потенциала. Не случайно в условиях трансфор-

мации российской экономики, реорганизации всей экономической системы именно проблемы развития человеческих ресурсов и формирования эффективного кадрового потенциала приобретают особую остроту и актуальность. Степень и направленность воздействия на развитие кадрового потенциала во многом определяет вектор экономического развития как отдельного предприятия, отрасли, так и страны в целом.

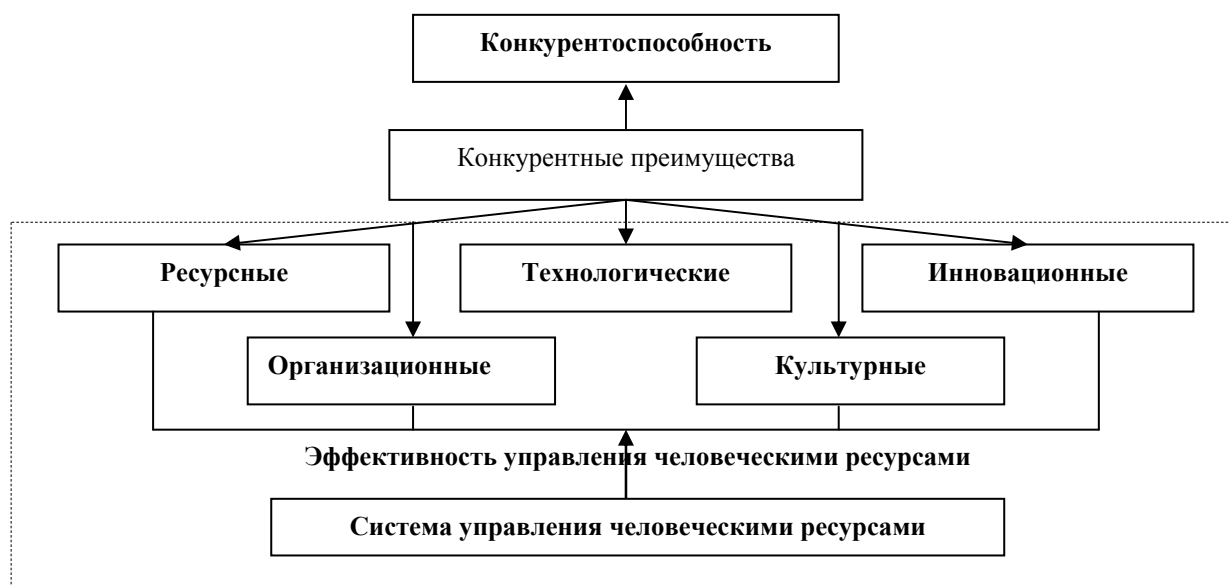
Эффективность управления конкурентоспособностью предприятий зависит от возможности и качества управления конкурентными преимуществами. К ключевым факторам рыночного успеха предприятия можно отнести следующие: финансовое положение, наличие передовой технологии, способность к продуктовому (и ценовому) маневрированию, наличие сбытовой сети и опытных кадров сбытовиков, состояние технического обслуживания, действенность рекламы и системы связей с общественностью и прочее. Таким образом, конкурентные преимущества представляют собой те позиции предприятия, по которым оно может на несколько шагов опережать конкурентов.

В целом конкурентные преимущества можно объединить в пять основных групп: ресурсные, технологические, организационные, инновационные, культурные. На наш взгляд, в качестве отдельной группы факторов,

влияющих на повышение конкурентоспособности предприятия, можно выделить систему управления человеческими ресурсами предприятия, которая включает задачи обеспечения предприятия высококвалифицированными работниками, построение эффективной кадровой стратегии развития предприятия и формирования инновационного кадрового потенциала (рис. 1) [1].

На сегодняшний день проблема повышения эффективности управления человеческими ресурсами приобретает особую значимость,

поскольку основной целью является обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численного и качественного состава человеческих ресурсов в соответствии с потребностями предприятия, требованиями действующего законодательства и состоянием рынка труда; при этом кадровая политика должна быть нацелена на проведение таких мероприятий, которые позволят с большей продуктивностью использовать человеческие ресурсы [2].



*Рис. 1. Схема достижения конкурентоспособности предприятием*

Одной из главных задач для предприятий различных форм собственности является поиск эффективных способов управления трудом, обеспечивающих активизацию человеческого фактора, способного обеспечить конкурентоспособность предприятия. Предприятия должны выходить на принципиально новые подходы к развитию, такие как:

- ускорение темпов экономического роста на международных, федеральных и межрегиональных рынках, повышение конкурентоспособности экономики;
- внедрение стратегических планов развития предприятий;
- повышение уровня качества производимой продукции, эффективности производства;
- проведение инновационной кадровой политики.

На предприятиях эти подходы связаны с переориентированием и модернизацией производства, поиском иных форм работы с потребителями, реализацией целей и задач

управления человеческими ресурсами и формированием эффективного кадрового потенциала. Более того, сегодня одной из основных задач модернизации экономики России является наращивание инновационного кадрового потенциала предприятий. В современных условиях инновационное развитие кадрового потенциала становится одним из определяющих факторов обеспечения эффективного функционирования и поддержания высокого уровня конкурентоспособности предприятия.

Инновационное развитие кадрового потенциала представляет непрерывный процесс поиска, внедрения и использования новшеств в управлении человеческими ресурсами, что предполагает разработку новой модели кадровой политики, совершенствование элементов инфраструктуры развития кадрового потенциала, переход на новые методы стимулирования и мотивации, формирование экономики знаний и компетенций, повышение качества корпоративного управления, развитие

стратегического мышления на различных уровнях управления и прочее.

Сегодня во всем мире конкурентоспособность предприятия наряду с технологиями и методами организации производства определяют обеспеченность квалифицированной рабочей силой, степень мотивации персонала, организационные структуры и формы работы, позволяющие достичь высокого уровня конкурентоспособности самих работников и эффективнее использовать их трудовой потенциал.

Инновационный кадровый потенциал любого субъекта хозяйствования, в том числе и

предприятия, можно представить как совокупность способностей и возможностей постоянных работников предприятия, имеющих определенный уровень квалификации, прошедших предварительную профессиональную подготовку и обладающих специальными трудовыми знаниями, навыками и опытом работы [3]. Структура двух его составных частей – достигнутый уровень потенциала и резерв (не нашедшие применения индивидуальные способности, знания, навыки, опыт и прочее) – приведена на рис. 2.

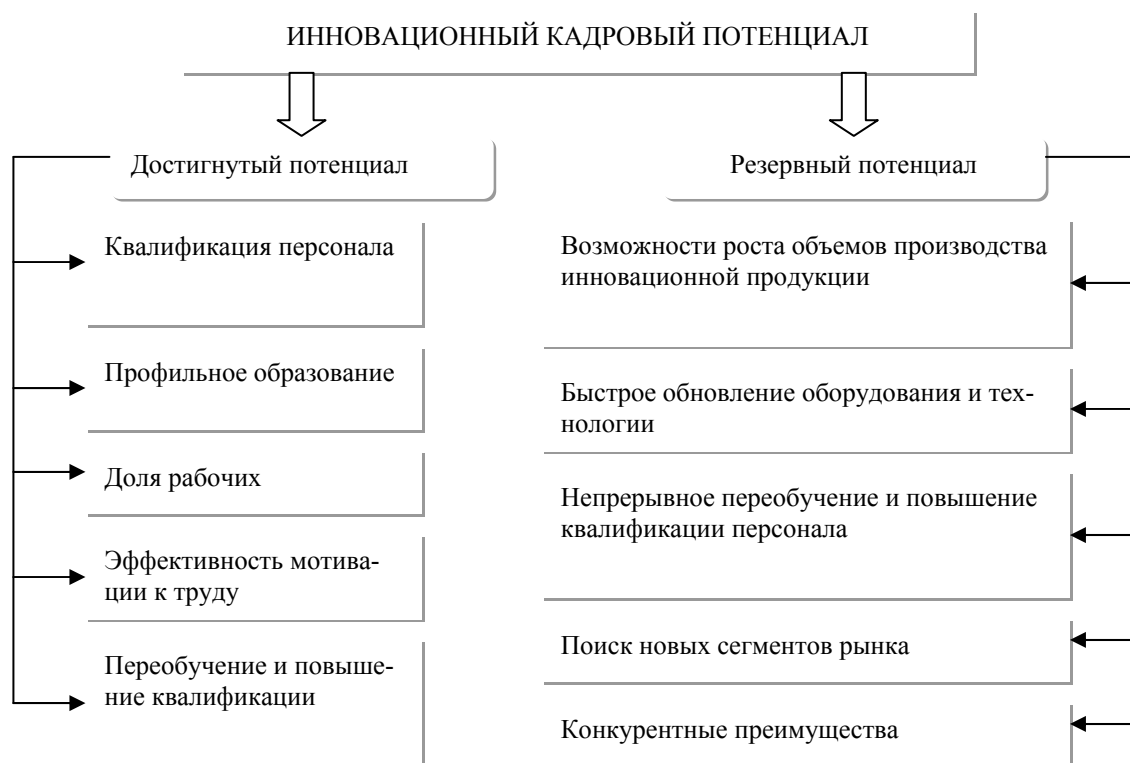


Рис. 2. Составляющие инновационного кадрового потенциала

Процесс инновационного развития кадрового потенциала предприятия представляет собой ряд мероприятий по изменению структуры, способностей, знаний и навыков работников с точки зрения повышения возможностей для достижения текущих и стратегических целей предприятия. Следует сказать, что система профессионального образования, а также система подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников является одним из наиболее значимых элементов инфраструктуры развития кадрового потенциала предприятия.

В условиях экономического роста в организациях на первый план выходит задача совершенствования и развития оценочных методов для более полного информационного обеспечения процесса управления человеческими ресурсами. В первую очередь для эффективного управления инновационным кадровым потенциалом необходимо использовать такие технологии, как аттестация, ротация, формирование кадрового резерва, кадровый контроллинг. Например, основной составляющей аттестации является оценка выполнения работником его должностных обязанностей в течение аттестационного периода.

да. Современная кадровая политика предприятий должна быть направлена на формирование инновационных процессов в системе управления человеческими ресурсами, что может составить основу для использования и

совершенствования механизма проведения аттестации. Механизм подготовки аттестации с использованием инструментов системы управления человеческими ресурсами (далее – УЧР) представлен на рис. 3.



*Рис. 3. Механизм подготовки аттестации с использованием инструментов системы управления человеческими ресурсами*

Инновационные процессы в системе УЧР включают следующее: укрепление связи системы УЧР с целями предприятия; совершенствование кадровой работы; обеспечение комплексного решения задач качественного формирования и эффективного использования кадрового потенциала на основе управления всеми компонентами человеческого фактора (трудова подготовка; профориентация молодежи; забота о ветеранах труда; внедрение активных методов поиска и целенаправленной подготовки нужных для предприятия специалистов и квалифицированных работников). Применение инновационных подходов в системе УЧР может способствовать значительному облегчению проведения аттестации работников, развивать качественные и профессиональные навыки у всего коллектива.

В целях повышения эффективности кадровой политики предприятия также необходимо использовать такой инструмент, как кадровый контроллинг. Его цель заключается в регулярной и комплексной оценке деятельности персонала, которая направлена на опти-

мизацию управленческих решений в области кадровой политики и обеспечение конкурентоспособной стратегии организации в области человеческих ресурсов.

Кадровая политика должна быть нацелена на повышение эффективности использования человеческих ресурсов, проведение таких мероприятий, которые позволят с большей продуктивностью использовать кадровый потенциал.

На рис. 4 представлена комплексная модель инновационного развития кадрового потенциала предприятия (далее – ИР КП). Данная модель включает в себя использование наиболее значимых кадровых технологий, учитывает возможные риски, влияющие на развитие кадрового потенциала, и исходит из необходимости разработки предприятием стратегической кадровой политики.

Целью современной концепции развития предприятия является создание системы УЧР предприятия, базирующейся в основном не на административных методах, а на экономических стимулах и социальных гарантиях, ори-

ентированных на единство интересов работника и собственников предприятия в достижении высокой производительности труда, повышении эффективности производства, получении наилучших экономических результатов деятельности. При этом возникает необходимость эффективного управления человеческими ресурсами на предприятии, где кадровая политика ориентирована на следующее:

- создание предпосылок для кардинального повышения качества жизни работников в соответствии с программой социально-экономического развития предприятия;

- групповая работа и участие работников в принятии групповых решений;
- улучшение долгосрочных возможностей работников, а не только достижение уровня конкурентоспособности в выполнении текущих обязанностей;
- приоритетное развитие качества рабочей силы и увеличение ее конкурентоспособности на рынке;
- повышение гибкости и компромиссности в занятости работников.

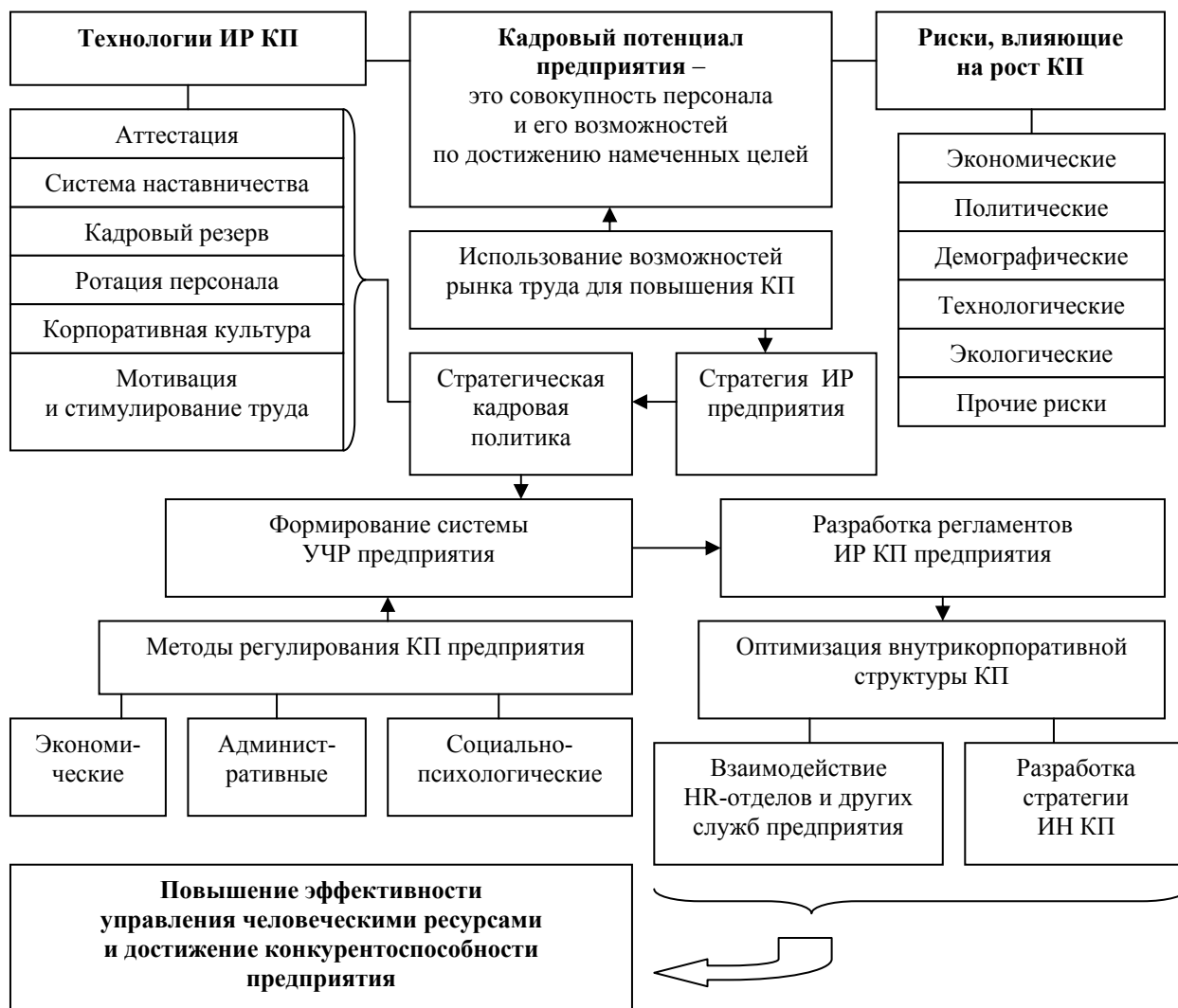


Рис. 4. Комплексная модель инновационного развития кадрового потенциала как фактор повышения конкурентоспособности предприятия

На взгляд автора, характер деятельности предприятия будет соответствовать рыночной среде, если предприятие окажется способным выпускать и реализовывать востребованную на рынке продукцию и при этом достигнутый результат будет соответствовать цели пред-

приятия. Это состояние обеспечивается качественным и своевременным исполнением всех управленческих функций на предприятии, а также соответствующим уровнем необходимого потенциала: квалификацией работников,



наличием материально-технической базы и социально-экономических гарантий.

Таким образом, предложенная модель формирования инновационного кадрового потенциала предоставляет возможности создания новой, более гибкой стратегии инновацион-

ного развития предприятий в условиях рыночной экономики, поскольку уровень развития кадрового потенциала работников играет решающую роль в достижении высокого уровня конкурентоспособности предприятия.

#### Список литературы

1. Багаутдинова Н. Г., Найда А. М., Фазлыева Е. П. Управление человеческими ресурсами: инновационный подход. – Казань : Академия управления «ТИСБИ», 2011. – 152 с.
2. Кафидов В. В. Управление человеческими ресурсами. – СПб. : Питер, 2012. – 208 с.
3. Кликич Л. М. Оценка инновационного кадрового потенциала модернизации экономики // Проблемы экономики и менеджмента. – 2012. – № 1. – С. 31.

*N. A. Katargina\**

*\*Katargina Natalya, Assistant of Vyatka State University of Humanities, Kirov  
milka256m@mail.ru*

### INNOVATIVE HUMAN RESOURCE POTENTIAL AS A FACTOR OF RAISING COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE

*Key words: human resource management, competitiveness, competitive advantages, innovative human resource potential, complex model.*

*The article studies the essence of company's competitiveness and its role in modern economy; competitiveness factors have been identified. The author explains the need to form innovative human resources in order to raise competitiveness of enterprises. The article features the mechanism of certification, using the tools of human resource management, as well as complex model of innovative development of company's human resource.*

© Катаргина Н. А., 2013

УДК 378; 338.46

**Р. К. Крайнева\***

\*Крайнева Раиса Канафиевна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
kaf\_manager@tolgas.ru

## СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

*Ключевые слова: знания, стейкхолдерский подход, менеджмент знаний, компетенции, конкурентные преимущества организации.*

*Рассмотрены роль и значение знаний, информации в постиндустриальном обществе в условиях экономики знаний, а также генезис систем управления организаций.*

Одной из особенностей современного мирового развития является переход ведущих стран к следующему этапу формирования постиндустриального общества – построению «новой экономики» с приоритетом генерации, распространения и использования знаний. Уникальные навыки и способности специалистов, умение адаптировать их к постоянно меняющимся условиям деятельности, высокая квалификация становятся ведущим инновационным ресурсом, мотивацией материального благополучия и общественной ценности личности и компании. Инвестиции в интеллектуальный (человеческий) капитал определяют наиболее эффективный способ размещения и использования ресурсов с целью обеспечения конкурентоспособности. Среди

существующих теоретических и методических подходов к формированию устойчивых конкурентных преимуществ организации выделяют следующие: стейкхолдерский подход; «знаниевый» подход; технологический подход; гуманитарный подход; информационный подход; финансовый подход и др. В основе каждого из указанных подходов лежит стратегия управления факторами конкурентоспособности предприятия, которые являются главенствующими при реализации данной стратегии, т. е. выступают стратегической доминантой.

Характеристика рассмотренных подходов к формированию устойчивых конкурентных преимуществ предприятия представлена в табл. 1.

Таблица 1

### *Характеристика подходов к формированию устойчивых конкурентных преимуществ [3]*

Подход	Доминанта подхода	Источник(-и) формирования конкурентных преимуществ
Стейкхолдерский подход	Учет требований всех сторон, заинтересованных в деятельности предприятия	Создание системы выявления и анализа требований потребителей и других заинтересованных сторон. Разработка системы мотивации персонала. Формирование долговременных и основанных на доверии взаимоотношений с поставщиками и другими партнерами. Систематический мониторинг и анализ удовлетворенности заинтересованных сторон. Привлечение заинтересованных сторон к процессам планирования деятельности предприятия
«Знаниевый» подход	Управление развитием интеллектуального капитала предприятия	Создание механизмов генерирования трансфера, кодифицирования, приобретения и распространения знаний. Получение прав на объекты интеллектуальной собственности (ноу-хау, патенты, лицензии, авторские права)
Технологический подход	Управление инновационным развитием предприятия	Совершенствование существующих и внедрение новых технологий производства и организации управления. Повышение эффективности и рентабельности НИОКР. Разработка и внедрение инновационных и наукоемких производственных технологий, в т. ч. применение ресурсосберегающих технологий

Продолжение табл. 1

Подход	Доминанта подхода	Источник(-и) формирования конкурентных преимуществ
Гуманитарный подход	Управление развитием человеческого капитала предприятия	Инвестиции в разработку и поддержание системы обучения и развития персонала. Формирование корпоративной культуры. Создание привлекательных для персонала условий труда
Информационный подход	Управление информационным развитием предприятия	Повышение уровня автоматизации производства и управления. Внедрение корпоративных информационных систем
Финансовый подход	Контроль и оптимизация WACC (средневзвешенная стоимость капитала)	Совершенствование системы финансово-экономического управления. Развитие и повышение уровня финансовой культуры предприятия

Экономика знаний, характеризуемая открытостью, высокой степенью контактности и взаимодействия, информативностью, базируется на системе прочных взаимосвязей учебного заведения как генератора знаний со стейкхолдерами (заинтересованными сторонами).

Стейкхолдеры впервые определены Э. Фрименом как «любая группа или индивид, которые могут повлиять или на которые влияет достижение целей организации» [9]. В данной работе организация и ее внешнее и внутреннее окружение рассматриваются как набор заинтересованных в ее деятельности сторон, интересы и требования которых должны приниматься во внимание и удовлетворяться менеджментом организации. В качестве ключевых заинтересованных сторон в деятельности организации рассматриваются потребители, работники, руководство, акционеры, поставщики, партнеры, общество и другие субъекты, взаимодействующие с организацией.

Согласованное взаимодействие заинтересованных сторон должно способствовать удовлетворению потребностей коммуникантов и уменьшить асимметрию между потребностями групп внешнего и внутреннего окружения учебного заведения – продуцента образовательных услуг, возникшую в ходе усиления конкуренции за ресурсы и потребителей.

Перечислим многообразие учебных заведений, предлагающих рынку свои услуги в качестве продуцента:

- учреждения высшего профессионального образования, оказывающие платные образовательные услуги (отметим, то учреждения начального и среднего образования предлагают деловые образовательные услуги в меньшей степени);

- бизнес-школы – учреждения дополнительного профессионального образования, реализующие платные программы под определенные бизнес-задачи;

- учебные центры предприятий (корпоративные университеты), созданные для обучения собственных сотрудников предприятия;

- консалтинговые фирмы, оказывающие образовательные услуги по обучению заказчика в ходе выполнения работ (проектов, заданий и т. д.);

- тренинговые фирмы, ориентированные на более широкий круг представителей открытого рынка или корпоративных участников с привлечением сторонних бизнес-тренеров, коучей и др. [1].

Таким образом, способность удовлетворять запросы заинтересованных сторон становится главным условием существования продуцентов образовательных услуг. Это вызывает необходимость рассмотрения деятельности и систем управления учебным заведением с позиции теории заинтересованных сторон (стейкхолдерской теории фирмы) с целью минимизации недостатков традиционных подходов, когда разные стороны – участники процесса оказания образовательных услуг – по-разному воспринимают те или иные виды деятельности продуцента услуг и их результаты. Выделим основные научные и эмпирические исследования, оказавшие наибольшее влияние на процесс становления и развития указанной концепции: Э. Фримен «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон» [9]; Дж. Фрумен [10]; М. Кларксон [8]; А. Петтигрю [6]; Доналдсон и Престон [5]; Р. Митчелл [11] и др. В указанных работах дано определение стейкхолдеров, предложены принципиальные направления концепции заинтересованных сторон, разработан практический инструментарий и т. д.

В более поздних разработках данной концепции Престон и Сакс в работе «Переосмысление корпорации» исключили конкурентов организации из общей системы заинтересованных сторон, что привело к пересмотру

роли стейкхолдеров и их влияния на устойчивое развитие организаций. В данной работе определен переход от воздействия на стейкхолдеров за счет удовлетворения их ожиданий (management of stakeholders) к менеджменту заинтересованных сторон на основе активного взаимодействия организации и ее окружения (stakeholder management) [7].

С учетом обозначенного подхода учебное заведение как субъект экономической системы должен стремиться к кооперации с другими участниками этой системы (государство, общество, бизнес-сообщество, научные учреждения и др.), понимая, что достижение его собственных целей зависит от того, насколько он сможет быть полезен своим стейкхолдерам. Такая кооперация требует модификации имеющихся и разработки новых методов и моделей стратегического управления. Использование данного подхода способствует обеспечению соответствующих партнерских преимуществ образовательному учреждению на основе взаимодействия с его заинтересованными сторонами.

Количество участников и состав заинтересованных сторон может варьироваться в зависимости от решаемых задач, наиболее общим критерием объединения в группы является признак – взаимодействие членов группы с учебным заведением. В соответствии с данным критерием выделяют следующие группы:

«Клиенты» – студенты (в том числе иностранные) очной, заочной, дистанционной форм обучения специалитета, бакалавриата, магистратуры, МБА, слушатели курсов повышения квалификации, потребители необразовательных услуг.

«Сотрудники» – в эту группу вошли высший и средний менеджмент университета, преподаватели, сотрудники.

«Внешние партнеры» – в эту группу вошли учебные заведения профессионального образования, а также профессиональные сообщества: профессорско-преподавательский состав других вузов, сообщества бухгалтеров, актуариев, дизайнеров и т. п.

«Бизнес-сообщество» – в эту группу вошли коммерческие организации как потребители продукта учебного заведения (подготовленных специалистов-выпускников), как потребители образовательных услуг для своего персонала, как потребители консалтинговых услуг и научно-технических разработок, а также выпускники вуза, заинтересованные в

повышении авторитета вуза и, как следствие, «веса» своего диплома.

«Общество» – в эту группу вошли государственные и региональные органы власти, потребители культурных ценностей, отечественные и зарубежные фонды-грантодатели, меценаты, гражданское общество в целом.

Различные стейкхолдеры (группы заинтересованных сторон) для организации неравнозначны. При этом важность (значимость) их для продуцентов образовательных услуг может быть существенно различной, равно как и для одного и того же учебного заведения на разных этапах его развития (в разные моменты времени). Однако все группы заинтересованных сторон должны быть равноправны, т. е. запросы всех групп должны быть учтены в различной степени. Определение значимости интересов можно произвести на основе составления карты (определение значимости («весов») целей с учетом дифференциации затрат и требуемых ресурсов), а также определения значимости самих групп заинтересованных сторон с точки зрения их влияния на достижение организацией своих стратегических целей («вклада» организации в формирование необходимой для этого ресурсной базы). На рис. 1 представлена структура карты ключевых показателей (КПИ) эффективности функционирования продуцента образовательных услуг с позиции заинтересованных сторон.

KPI (Key Performance Indicators), они же КПЭ (ключевые показатели эффективности), – это показатели, при помощи которых оценивают степень достижения целей организации, эффективность работы (всей организации, ее подразделений и сотрудников и др.). Разработка КПЭ подразделений (сотрудников) на основе КПЭ компании, т. е. каскадирование КПЭ организации, позволяет закрепить ответственность за подразделениями, поощрять сотрудников в соответствии с результатами их работы и тем самым направлять их деятельность на достижение целей организации. Сбалансированная система показателей помогает справедливо оценивать вклад каждой бизнес-единицы и сотрудников в достигнутый результат, а также вклад стейкхолдеров.

Сбалансированная система показателей рассматривает стратегию взаимодействия со стейкхолдерами сквозь призму четырех про-екций:

**1. Взаимоотношения с клиентами:** какие усилия нужны, чтобы бизнес был рентабельным?

**2. Финансы:** как оправдать доверие акционеров?

**3. Бизнес-процессы:** какими они должны быть, чтобы удовлетворить запросы-требования заинтересованных сторон?

**4. Обучение и развитие персонала:** чему и как должны быть обучены люди, чтобы бизнес-процессы работали оптимально?



*Рис. 1. Структура карты ключевых показателей (KPI) эффективности функционирования продуцента образовательных услуг с позиции теории заинтересованных сторон*

Разработка карты начинается с выявления запросов всех групп заинтересованных сторон. Затем в отношении каждой группы ставятся цели, достижение которых способствует удовлетворению запросов группы (и тем самым создает для нее ценность, а значит, повышает значимость результатов деятельности учебного заведения для нее). На следующем этапе формулируются цели по совершенствованию и созданию новых бизнес-процессов, позволяющих более эффективно удовлетворять запросы стейкхолдеров и т. д.

Еще одним из часто используемых подходов является «Знаниевый» подход. В современной информационной экономике такие активы предприятия, как знания, имеют особую ценность и являются основным источником конкурентных преимуществ. Управление знаниями – основа устойчивых конкурентных преимуществ наиболее успешных организаций, оно является важным элементом стратегического менеджмента, который позволяет организациям превосходить своих конкурентов и в долгосрочной перспективе сохранять способность получать большую по сравнению с конкурентами прибыль. Согласно концепции управления знаниями любая организация рассматривается как некая совокупность знаний, где знания являются ресурсами. Основная цель управления знаниями состоит

в том, чтобы обеспечить наиболее полное вовлечение знаний каждого сотрудника организации в процесс формирования и увеличения потребительной стоимости через идентификацию, фиксацию, обеспечение сохранности, распространение ключевых знаний среди сотрудников для использования, а также приумножения знания организации в целом.

Поскольку знания являются базой для создания конкурентных преимуществ, их можно отнести к стратегическим активам. Основой такого стратегического актива являются знания среди сотрудников, латентные и явные, а также их способности и умения, которые становятся неотъемлемой частью организации, ассимилируются с ней. Для создания конкурентных преимуществ в области управления знаниями организация должна развивать механизмы приобретения необходимых знаний и трансфера знаний точно, последовательно, своевременно, в необходимой форме всем, кому они нужны в организации [2]. Данный подход наиболее полно отражен в рамках новых «комплементарных парадигм» теории стратегического управления, среди которых – концепция динамических способностей фирмы, ресурсная концепция, концепция интеллектуального потенциала, сетевая концепция и т. п. Данные теории акцентируют возможности увеличения «потенциала фирмы в ин-

тегрировании, создании и реконфигурации внутренних и внешних компетенций для ответственности быстро изменяющейся среде» [4, с. 148]. Названные концепции объясняют то, зачем необходимы знания, информация, формирующие интеллектуальный капитал, динамические способности, их содержание и сущность, а также механизм их действия.

Таким образом, рассмотрев более детально два современных подхода к менеджменту

организации – стейкхолдерский подход и знаниевый подход, следует отметить, что для обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ организация должна реагировать на потребности заинтересованных участников, а также накапливать собственный интеллектуальный потенциал за счет управления организационными компетенциями и знаниями.

#### Список литературы

1. Крайнева Р. К. Изменение подходов к менеджменту организаций с учетом современных тенденций в области управления знаниями // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2013. – № 1.
2. Поцелуев Д. А. Знания – ресурс или стратегический актив // Экономические стратегии. – 2009. – № 1.
3. Сотников А. С. Основные подходы к формированию устойчивых конкурентных преимуществ промышленных предприятий // Экономические науки. – 2011. – № 5 (78).
4. Тис Д. Дж., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестник СПб. ун-та. Серия Менеджмент. – 2003. – № 4. – С. 133-185.
5. Donaldson T., Preston L. E. The Stakeholder Approach. Pitman Publishing: London, 1984.
6. Pettigrew A. M. Context and action in the transformation of the firm. *Journal of Management Studies*, 1987.
7. Post J. E., Preston L. E., Sachs S. *Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth*. Stanford University Press: Stanford, 2002.
8. Clarkson M. E. A Stakeholder framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance. *Academy of Management Review* 20 (1), 1995.
9. Freeman R. E. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Pitman Publishing: London, 1984
10. Frooman J. Stakeholder Influence Strategies. *The Academy of Management Review*, Vol. 24, Apr., 1999.
11. Mitchell R. K., Agle B. R., Wood D. J. Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts. *Academy of Management Review* 22 (4), 1997.

---

**R. K. Kraineva\***

*\*Kraineva Raisa, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_manager@tolgas.ru*

#### MODERN APPROACHES TO MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS IN KNOWLEDGE ECONOMY

*Key words: knowledge, stakeholder approach, knowledge management, competence, competitive advantages of organization.*

*The article studies the role and importance of knowledge and information in post-industrial society in conditions of knowledge economy, as well as the genesis of organization management systems.*

---

© Крайнева Р. К., 2013

УДК 002.56; 629.33

**В. Г. Булов\***

*\*Булов Владимир Геннадьевич,*

*начальник центра по развитию*

*информационных технологий ОАО «АВТОВАЗ», г. Тольятти*

*V.Bulov@vaz.ru*

## **МЕТОДЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

*Ключевые слова: информационное обеспечение управления, методы управления, корпоративная информационная система, подсистемы, функции подсистем, экономическая и организационная эффективность.*

*Описывается один из методов совершенствования информационного обеспечения управления на предприятии, раскрывается сущность данного решения, отражается функциональное содержание подсистем, отмечаются экономическая и организационная эффективность данных преобразований.*

Быстро меняющаяся экономическая ситуация оказывает существенное влияние на предприятия автомобильной промышленности, вынуждая их постоянно приспосабливаться к новым условиям бизнеса. Рост конкуренции в отрасли достиг предельных размеров. Для достижения удовлетворенности все возрастающих требований потребителей ведущие производители автомобилей вынуждены полностью обновлять модельный ряд как минимум раз в два года или даже чаще, вкладывая все больше средств в разработку и новые технологии производства. Этому также способствуют ужесточение требований к безопасности автомобилей и новые требования охраны окружающей среды.

Среди ключевых факторов, определяющих современный уровень автомобильной промышленности, можно выделить следующие: изменение потребительского спроса; увеличение разнообразия новых моделей автомобилей и сокращение сроков производства; постоянное сокращение сроков разработки и вывода на рынок новых моделей; сервисное обслуживание становится все более важной частью автомобильного бизнеса. При этом, стремясь удовлетворить возрастающие запросы потребителей, производители автомобилей отказываются от старой стратегии производства «на склад» и переходят к новым, ориентированным на клиента моделям производства, таким как «производство и сборка на заказ», которые предъявляют повышенные требования к

точности и качеству организации производственных процессов.

Рост конкуренции вызывает необходимость для производителей автомобилей создавать интегрированные цепочки поставок, объединяющие в единые структуры производителей комплектующих, материалов и инжиниринговые центры, занимающиеся их разработкой. Особая нагрузка ложится на производителей комплектующих и автомобильных запчастей. Находясь в начале логистической цепочки, они, по сути, определяют весь дальнейший ход процесса производства автомобилей. Своевременная поставка материалов и комплектующих становится критическим фактором, даже незначительные сбои в цепочке поставок могут привести к срыву производственной программы либо к полной остановке производства у производителя автомобилей. Данные проблемы и факторы инновационного изменения производственных процессов требуют ускоренного развития современных систем, моделей, методов и технологий информационного обеспечения управления.

В качестве основного метода совершенствования управления производством автомобилей и обеспечивающих его процессов разработано и предложено информационное обеспечение управления на основе корпоративной информационной системы – КИС «АВТОВАЗ». Концепция полного набора бизнес-решений на базе продуктов ORACLE, INFORMIX, Hewlett-Packard, CISCO позволит компании «АВТО-

ВАЗ» формировать и успешно реализовывать гибкие стратегии бизнеса, успешно адаптироваться к постоянным изменениям окружающей среды и обеспечивать себе лидирующие позиции на рынке.

Информационная система «АВТОВАЗ» учитывает все ограничения и требования производства автомобилей и состоит из следующих модулей:

- Управление большими объемами данных о составе автомобилей и технологических маршрутах; Подготовка производства и нормативная база.
- Координация производственных планов в цепочке поставок; Планирование производства.
- Управление большой номенклатурой комплектующих и сборочных комплектов в условиях колебаний спроса; Закупки ТМЦ и складской учет.
- Синхронизация работы различных производственных цехов и сборочных линий; Сборка а/м.
- Управление технологическими процессами; АСУ ТП.
- Поддержание оборудования в работоспособном состоянии; Управление ремонтом оборудования.
- Управление сбытом автомобилей, сборочных комплектов и запасных частей; Сбыт.
- Управление затратами; Экономика.

- Управление персоналом и расчет заработной платы; Персонал.
- Информационная поддержка социальных программ и медицинского обслуживания.
- Информационное обеспечение показателей качества процессов; Качество.
- Управление производством инструмента и технологического оборудования.
- Станкостроение.
- Бухгалтерский и налоговый учет, в том числе по международным стандартам; Бухучет.
- Электронный документооборот и управление нормативно-технической документацией.

К достоинствам информационной системы «АВТОВАЗ» отнесены следующие:

В стратегической области это сокращение времени производственного цикла, значительное улучшение обслуживания заказчиков, повышение фондоотдачи оборудования, а также постоянное улучшение качества продукции.

Финансовые преимущества выражаются в оптимизации использования трудовых ресурсов, повышении производительности труда; в сокращении запасов покупных материалов, незавершенного производства и готовой продукции; в значительном сокращении расходов на создание и поддержание информационной системы по сравнению со стандартными ERP решениями.



Рис. 1. Информационное обеспечение процессов управления ОАО «АВТОВАЗ»



К организационным достоинствам отнесены такие, как улучшение управления производством и повышение скорости реагирования на непредвиденные события; сокращение времени подготовки планов; исключение дублирования функций во всех звеньях управления.

Вместе с тем информационная система «АВТОВАЗ» позволяет реализовать ряд возможностей для повышения эффективности управления производством. Прежде всего это детальное описание производства и продукции, задействованных в процессе производства, – состава автомобилей и сборочных комплектов, технологических маршрутов, норм расхода материалов и трудовых нормативов, мощностей и ограничений технологического оборудования; конвейерные линии, покрасочные камеры, станки, инструменты и оснастку, производственные спецификации, персонал. Внедрение технологии многоуровневого производственного планирования позволяет осуществлять детальное производственное планирование с учетом ограничений для всей иерархии производственных планов, что выражается в объемно-календарном планировании потребностей в материалах и комплектующих изделиях, производственных мощностях, времени работы и численности персонала по профессиям и разрядам.

Информационная система улучшает процесс планирования работы конвейеров, привнося в него функциональность. При этом, что является наиболее актуальным, определяется оптимальная последовательность запуска автомобилей на сборку с учетом заказа, ограничений сборочного процесса, наличия узлов и комплектующих. Планирование поставок материалов и комплектующих, осуществляющееся на основе КИС, дополняется расчетом потребностей для всех уровней с учетом текущей ситуации на производстве, обеспечение поставок комплектующих и материалов на сборочный конвейер по принципу «точно в срок». Одновременно достигается управление производством в режиме реального времени, повышая функциональность производственного планирования и оперативного управления производством, изменяя текущие производственные планы при возникновении внештатных ситуаций. Интерфейсы к контроллерам технологических систем и систем управления производственными линиями позволяют выполнять перепланирование в режиме реального времени с учетом действительного

состояния оборудования и запасов. Корпоративная информационная система интегрирует управление цепочками поставок, где инструменты и платформа интеграции на базе интернет-технологий позволят всем участникам цепочки поставок – заказчикам, поставщикам материалов и комплектующих, сервисным компаниям и дистрибьюторам работать совместно, обеспечивая поставки в соответствии с заказами, графиками точно вовремя.

Реализуя детальный контроль и анализ производства, КИС осуществляет регистрацию движения ТМЦ и отклонений в реальном времени и позволяет контролировать показатели работы, задаваемые системой планирования. Открытый набор инструментов (OLAB система) для определения ключевых показателей работы дает возможность устанавливать эти показатели, вычислять их и представлять любому уровню управления предприятия. Постановка в информационную систему функции планирования и контроль затрат на производство позволяет в автоматическом режиме производить расчет нормативной себестоимости продукции, определение фактических затрат по нормативному методу при бесполуфабрикатном способе учета, а также составление бухгалтерской и налоговой отчетности.

Рассматривая состав решений, формирующих КИС «АВТОВАЗ», следует отметить, что структурно решения охватывают такие области, как управление технической подготовкой производства, планирование производства, контроль хода производства, управление поставками ТМЦ, управление сборкой автомобилей, управление сбытом продукции – состав решения, технико-экономическое планирование, учет затрат на производство, управление персоналом, бухгалтерский и налоговый учет, управление ремонтом оборудования, управление технологическими процессами.

Управление технической подготовкой производства обеспечивает управление процессами конструкторской, технологической, экономической и финансовой подготовки производства, возможность принятия своевременных и адекватных управленческих решений, сокращает сроки проведения изменений. Эффективное управление процессами подготовки производства достигается следующими функциями и возможностями системы: анализ текущего состояния подготовки производства по новым и модернизируемым моде-

лям автомобилей; согласование изменений конструкторской документации по изменению действующего производства; разработка и согласование документов технологического проекта; анализ состояния проектов в нормативной базе; управление процессом формирования и учета заключений к производству на комплектующие изделия; формирование, контроль и анализ выполнения месячных планов подготовки производства; анализ процесса обеспечения технологическим оборудованием по зонам поставки; регистрация, заказ и анализ процесса изготовления оснащения; нормирование технологических операций с использованием формул математических зависимостей, разработанных на основе базовой системы микроэлементов (БСМ). Основными результатами внедрения комплексной информационной системы в этой области являются сокращение времени согласования изменений действующего производства на 25% при увеличении количества изменений на 30%. К эффективным результатам относится повышение прозрачности процесса обеспечения комплектующими изделиями и сокращение потерь от брака по причине некачественных поставок и сокращение плановой трудоемкости выполнения ручных операций при нор-

мировании технологических процессов с использованием БСМ.

Область планирования производства посредством совершенствования информационного обеспечения позволяет производить расчет плана производства и отгрузки автомобилей, запасных частей и сборочных комплектов на год, месяц и два месяца предвидения (скользящий квартал); определение потребности в материалах и комплектующих изделиях; времени работы оборудования и рабочих; расчет детальных планов работы цехов на месяц, заказа на поставку материалов и комплектующих изделий внешним поставщикам; учет отклонений (замены, брак, результаты инвентаризации) при окончательном планировании; расчет суточных и часовых планов сварки и окраски кузовов, сборки и отгрузки автомобилей в соответствии с заказами. Как результат внедрения предлагаемой информационной технологии происходит сокращение времени цикла планирования (до 50%); повышение выполнимости планов и более плавная работа цехов; повышение пропускной способности и снижение производственных издержек; улучшение обслуживания заказчиков (до 50%).



Рис. 2. Функциональная структура подсистемы «Контроль хода производства»

Уникальными особенностями контроля хода производства в информационном пространстве выступают контроль выполнения плановых заданий цехами в реальном времени; учет отклонений, возникающих в процессе производства; списание деталей и узлов из незавершенного производства по выходу готового автомобиля; составление балансов движения материалов и деталей; расчет выработки бригадами рабочих для определения уровня выполнения нормированного задания; отчетность по состоянию складов материалов, деталей, готовой продукции, незавершенного производства; основа для оценки затрат, составления бухгалтерской и налоговой отчетности. Результаты проявляются в сокращении времени ожидания и времени цикла до 50%; более равномерной и плавной работе цехов; повышении пропускной способности, снижении производственных издержек; большей уверенности в соблюдении установленных сроков; улучшении обслуживания заказчиков (до 50%).

Используя современные алгоритмы, управление поставками товароматериальных ценностей, определяет цепь взаимосвязанных процессов управления по обеспечению производства комплектующими изделиями, металлами и материалами, обеспечивает прозрачный мониторинг движения ТМЦ и взаимоотношений с поставщиком в реальном режиме времени. Оптимизация процесса снабжения ТМЦ достигается следующими функциями системы: расчет потребности в комплектующих изделиях, металлах и материалах на основную и вспомогательную продукцию на основе совокупных требований или заказов на готовую продукцию, с учетом производственных возможностей и состоянием запасов; выбор поставщиков на основе статистических данных предыдущих периодов о качестве и культуре поставки, используя принципы поиска альтернативной поставки с использованием конъюнктурной компании; заключение договоров с многоуровневым контролем как результат проведения конъюнктурных комитетов; составление месячных заказов исходя из потребности производства на конкретный период на основе уникальных, мощных, интерактивных инструментов поддержки решений, что оптимизирует принимаемое решение в соответствии не только с текущими уровнями запасов, но и с запланированными поступлениями; расчет и контроль исполнения графика поставок до уровня позиции и конкретного

рейса на основе опыта, оригинальных алгоритмов и методик заполнения транспорта; идентификация и мониторинг поступающих ТМЦ, которая является базой для улучшения качества поступающих ТМЦ, дальнейшего продвижения готовой продукции на международные рынки, позволяет адекватно реагировать на замечания клиентов и поддерживать спрос на автомобили на высоком уровне; контроль исполнения договоров позволяет эффективно распределять денежные средства при оплате поставок, контролировать обязательства поставщиков по объемам поставки, их своевременности, следить за изменением цен на закупаемую продукцию. Данное решение позволяет снизить запасы сырья, полуфабрикатов и готовой продукции до 40%; сократить время ожидания и время цикла до 50%; повысить пропускную способность и снизить производственные издержки; повысить надежность соблюдения установленных сроков; улучшить обслуживание заказчиков (до 50%); синхронизировать работу цехов; снизить затраты времени на планирование.

Корпоративная информационная система в рамках решения «Управление сборкой автомобилей» реализует следующие функции: составление расширенных графиков с учетом множества критериев; обеспечивает моделирование в реальном времени для всех принимающих решения в целях более успешного сотрудничества и может служить множеству бизнес-целей; ускоренное составление графиков и их оптимизация; планирование на основе оперативных планов с четким временем выполнения; блокирование выпуска автомобилей при нарушениях в процессе изготовления и контроля; мгновенная ресинхронизация. Независимо от того, какие изменения вносятся в план, подсистема управления сборкой автомобиля мгновенно учитывает все их последствия. Эффективность информатизации управления сборкой автомобиля выражается в сокращении времени ожидания и времени цикла до 50%; повышении пропускной способности и снижении производственных издержек; в повышении надежности соблюдения установленных сроков; в улучшении обслуживания заказчиков (до 50%); в ритмичности плавной работы цехов; в снижении запасов сырья, полуфабрикатов и готовой продукции до 25%; в снижении затрат времени на планирование.

Подсистема «Управление сбытом продукции» представляет собой полнофункциональ-

ное комплексное приложение для управления процессами сбыта продукции (автомобили, сборочные комплекты, запасные части), контроля и анализа деятельности предприятий сервисно-сбытовой сети внутреннего и внешнего рынка. Возможностями данной подсистемы являются сбор и обработка заказов дилеров и автосборочных заводов на поставку продукции; формирование сводного заказа на производство; планирование изготовления и отгрузки продукции; ведение прейскурантов цен; ведение и контроль исполнения договоров поставки; учет запасов готовой продукции; мониторинг движения продукции до потребителей; планирование и контроль реализации автомобилей предприятиями сервисно-сбытовой сети; сбор, обработка и анализ маркетинговой информации; управление процессами переработки и отгрузки покупателям запасных частей, комплектующих сборочных комплектов и деталей по кооперации на складах. Реализация выбранного подхода обеспечивает повышение пропускной способности складов центра запасных частей, снижение производственных издержек при приемке, переработке, хранении и отгрузке деталей; снижение запасов продукции на складах; высокопроизводительную обработку больших объемов информации по номенклатуре запасных частей, комплектующих сборочных комплектов и деталей по кооперации; интерактивное информационное взаимодействие с покупателями внутреннего и внешнего рынка через Интернет; управление запасами складов

предприятий, осуществляющих гарантийное обслуживание автомобилей.

Функции технико-экономического планирования включают в себя расчет нормативной себестоимости по всем позициям номенклатуры основного производства на основе нормативной базы; анализ нормативной себестоимости для экономической оценки конструкторских и технологических изменений в основном производстве, а также влияние других факторов; объемное планирование произведенной продукции производств; планирование и анализ экономической деятельности производств, ведение ценника товарной продукции, маржинальный анализ производства автомобилей. В результате органы управления получают обоснованное экономическое планирование; повышение рентабельности производства; снижение времени на принятие решений по экономической целесообразности; заинтересованность производств в экономической эффективности деятельности.

Учет затрат на производство в условиях применения бесполуфабрикатного нормативного метода учета обеспечивает следующие функции: учет незавершенного производства по центрам стоимости на основе номенклатурного учета по местам нахождения деталей основного производства; оперативный контроль соответствия объемов НЗП заданным нормативам; учет и анализ отклонений в процессе производства; формирование мемориальных ордеров по отклонениям в процессе производства.

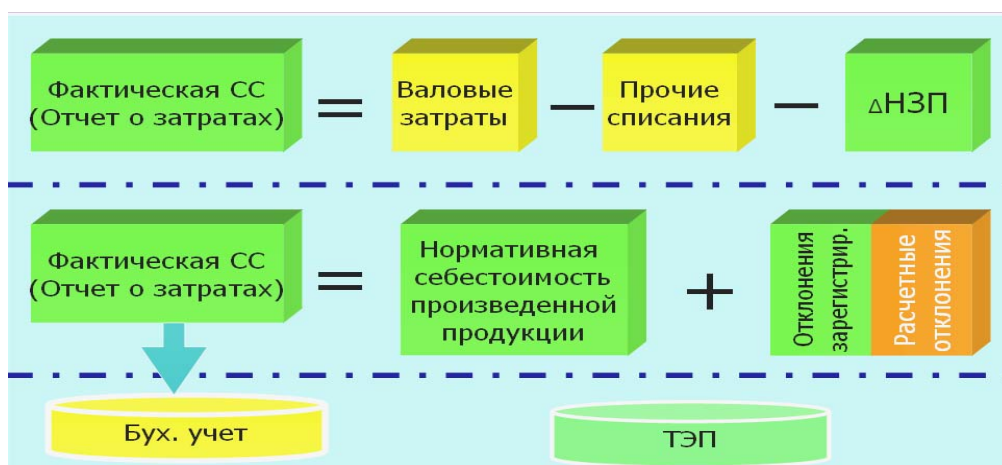


Рис. 3. Схема реализации подсистемы «Учет затрат на производство»

Сокращение объема замороженных в НЗП средств, сокращение количества оформляемых первичных документов, снижение затрат

времени на оценки первичных регистраций, управление производством через отклонения, снижение затрат времени на выполнение опе-

раций бухгалтерского учета и отчетности отражают эффективность реализации данной подсистемы.

Подсистема «Управление персоналом» представляет собой полнофункциональное комплексное приложение для управления кадрами, трудом и заработной платой. Решение разработано с учетом требований законодательства РФ, а также содержат процессы и процедуры управления персоналом, характерные для ОАО «АВТОВАЗ». Оно позволяет связать задачи управления человеческими ресурсами с другими организационно-экономическими направлениями и выполняет все функции управления персоналом – от базовых до стратегических. Руководителям кадровых служб решение помогает разрабатывать и внедрять эффективную стратегию управления персоналом на основе всестороннего анализа всей имеющейся информации, контролировать процесс ее реализации и своевременно вносить в стратегию коррективы. Данная подсистема позволяет управлять всеми процессами подготовки и сбора данных, расчета заработной платы с учетом законодательных требований и норм коллективного договора, выдачи данных для отчета по заработной плате и передачи данных для выплаты через банки. Обеспечивает все необходимые данные, включаемые в общий бухгалтерский отчет, решения вопросов, связанных с налоговой отчетностью и пенсионным фондом.

К основным возможностям данной подсистемы отнесены подбор, расстановка и комплектование штатов. Данное решение включает ведение штатного расписания РСИ и штатных расстановок рабочих, электронное оформление персонала с учетом актуальной структуры предприятия, аналитику по персоналу. Решение управления обучением включает разработку и ведение различных программ обучения, контроль и анализ прохождения обучения, обеспечивая подготовку персонала к решению будущих задач. Планирование и учет рабочего времени включает ведение электронных графиков работы персонала с учетом организационной структуры и характера производства. Позволяет разрабатывать программу явок персонала на определенный период, учет рабочего времени и контроль его использования с последующим включением данных в расчет заработной платы. Оценка производительности и эффективности производства включает учет и расчет основных показателей для анализа степени ис-

пользования труда рабочих – уровня выполнения нормированного задания, эффективности использования рабочего времени.

Бухгалтерский и налоговый учет. Формирование полной и достоверной информации о хозяйственных процессах и финансовых результатах деятельности предприятия, необходимой для оперативного руководства и управления, а также для использования инвесторами, поставщиками, покупателями, кредиторами, налоговыми и банковскими органами. В данной подсистеме выделены такие уникальные особенности, как сбор и хранение первичной документации в электронном виде; автоматизированное формирование проводок на основе первичных бухгалтерских документов; гибкая система отчетности с различными уровнями доступа к информации. Роль и значимость данной подсистемы подчеркивают ее возможности, к которым отнесены: учет расчетов с поставщиками; учет ценных бумаг; учет основных средств; начисление и оплата налогов; оборотный баланс; сводная бухгалтерская отчетность; учет расчетов с покупателями; ведение книги продаж; формирование мемориальных ордеров; формирование налоговой отчетности; формирование счетов-фактур; учет капитальных вложений; учет расчетов с таможней; учет внутрихозяйственных операций; формирование сводной отчетности по затратам; учет движения денежных средств; учет кассовых операций. Информатизация бухгалтерского и налогового учета позволяет достичь сокращения времени на получение отчетной информации, повышения точности бухгалтерской информации и возможности предоставления отчетной информации в электронном виде.

Решения в области управления ремонтом оборудования регулируют учет технологического оборудования предприятия с регистрацией событий жизненного цикла; учет номенклатуры запасных частей к оборудованию; управление запасами запасных частей к оборудованию; планирование обслуживания и ремонта оборудования; планирование потребности в запасных частях к оборудованию; управление закупками запасных частей к оборудованию; регистрация заявок на выполнение ремонтных работ, вызов ремонтного персонала в экстренных случаях непосредственно из производственного цеха; документооборот при проведении ремонтных работ; ведение нормативной и справочной информации; учет и анализ причин отказов оборудо-

вания, сравнение с нормативами; контроль загрузки исполнителей ремонта; анализ затрат на ремонт оборудования. Результат внедрения позволяет повысить производительность труда, увеличить производительность технологического оборудования, сократить сроки ликвидации аварий, сократить излишки запасов складов запчастей к оборудованию, уменьшить число незапланированных простоев по причине поломок оборудования; повысить производительность труда ремонтного и обеспечивающего персонала; увеличить срок службы оборудования; уменьшить числа сбоев и дефектов в производственном процессе.

В управление технологическими процессами предложено включить управление процессом энергоснабжения (АСУЭ); Управление технологическими процессами металлургического производства; Станко-инструментальное производство; Электронный документооборот; Качество; СПС.

К функциям управления процессом энергоснабжения отнесены контроль в реальном масштабе времени (состояние сетей энергоснабжения; нахождение параметров энергоносителей в пределах технологических границ; качество энергоносителей; соблюдение режимных графиков); дистанционное управление; автоматическое управление по режимным картам; расчет потребления энергоносителей; расчет лимитов потребления энергоносителей; контроль потребления электроэнергии до уровня цехов и отдельного оборудования в 5-минутном цикле опроса датчиков; прогноз получасовой и часовой нагрузки в сетях электроснабжения; ведение архива аварийных ситуаций – функция «черного ящика»; ведение архива истории параметров, исторических трендов изменения параметров; ведение нарядов на извещение об экстренных ремонтах энергетического оборудования.

Основные результаты реализации данной подсистемы представляют собой уменьшение ущерба от аварий на сетях энергоснабжения; снижение трудоемкости ремонта энергетического оборудования; снижение потребления энергоносителей (1,5-3% от годового лимита); снижение простоев оборудования за счет недопущения аварийных ситуаций и сокращения времени устранения аварий; управление технологическими процессами металлургического производства; управление линией производства валов коленчатых; управление землеприготовлением; управление линией производства разных отливок; управление дуго-

выми плавильными печами; управление качеством продукции.

Управление технологическими процессами металлургического производства функционально осуществляет автоматизацию управления техпроцессом приемки формовочных материалов в корпусе № 30; доставку и складирование в силосы в корпусе № 34; транспортировку формовочных материалов на формовочно-заливочные и стержневые линии в корпус № 20; автоматизацию процесса приготовления формовочной смеси на линиях SPO-1, SPO-4; автоматизацию процесса плавки на дуговых электрических печах; контроль качества продукции. Технологическая и экономическая эффективность достигается через повышение качества формовочных и стержневых смесей в действующих и новых технологиях; ведение процесса в автоматическом режиме по разработанным гибким профилям с высокой эффективностью, экономией электроэнергии до 20%, электродов и времени плавки на 25%; минимизацию потерь от брака по причине отклонений в технологиях изготовления заготовок.

Информационно-управляющая система противопожарной безопасности (ИУС ПЗ) посредством введения в корпоративную информационную систему реализует функции автоматического централизованного контроля состояния объекта; автоматического включения оповещения и дымоудаления; автоматического отключения вентиляционных систем и технологического оборудования; автоматического документирования событий и их анализа. Результат внедрения достигается посредством увеличения надежности при работе и обслуживании; повышением оперативности обнаружения очагов возгорания; сокращением ложных выездов пожарных нарядов.

В области информационных решений станко-инструментальное производство выполняет функции: прием, планирование и контроль продвижения заказов; конструкторская подготовка; технологическая подготовка; материальная подготовка; инструментальная подготовка; оперативное управление; экономика. Основные достижения в этом решении – это сокращение длительности циклов и трудоемкости подготовки прохождения заказов; обеспечение высокой достоверности и синхронности изменения информации в машинных носителях и соответствующих документах; снижение затрат времени на планирование; получение плана производства, обес-

печенного ресурсами; сокращение длительности циклов и трудоемкости расчетов для обеспечения производства ТМЦ; сокращение запасов покупных материалов, комплектующих и готовых изделий; сокращение незавершенного производства; повышение пропускной способности, снижение производственных издержек; отсутствие сбоев в обеспечении инструментом автомобильного производства.

Функционал решения «Электронный документооборот» позволил ввести в информационную систему прием, обработку и распределение поступающей корреспонденции; регистрацию корреспонденции и организационно-распорядительных документов; наложение резолюций, выдачу поручений; контроль исполнения резолюций и поручений; ведение архива документов, журналов и поручений; контроль исполнительской дисциплины, подготовку справок и отчетов. Это позволило повысить эффективность управления; сократить затраты на оборот документов; повысить качество принятия решений; сформировать корпоративную культуру в области документационного обеспечения управления.

Область качества имеет в корпоративной информационной системе свои уникальные особенности, которые выражаются в том, что многофункциональная территориально распределенная корпоративная ИС «Качество» обеспечивает сбор и обработку данных о качестве на всех этапах жизненного цикла продукции от момента проектирования и изготовления до этапа гарантийной эксплуатации и функционирует во всех подразделениях ОАО «АВТОВАЗ». Данная подсистема обеспечивает выполнение требований стандартов серии ИСО 9000, российских ГОСТов и технических регламентов в части документирования и регистрации данных о качестве. Централизованное хранение всей необходимой информации о моделях, деталях, бригадах,

типах несоответствий и др. Дружественные интерфейсы, настроенные на различные области применения, обеспечивают быстрый и достоверный ввод данных в режиме ON LINE. Широко применяются штриховые коды и мобильные устройства сбора данных. Электронные аналоги контрольных карт изготовления кузовов, автомобилей и отдельных узлов автомобилей, результаты замеров и испытаний сохраняются в электронном досье для каждого изготавливаемого автомобиля.

Вместе с тем данная подсистема позволяет выполнять мониторинг всех основных процессов изготовления, определяющих качество автомобиля. Информационное взаимодействие с системой АНДОН, реализующий принцип работы по методу «ноль дефектов», гарантирует, что только не имеющая дефектов продукция будет передана на следующий этап изготовления и потребителю. Рейтинги проблемных сборочных операций, узлов автомобилей, несоответствий формируются в режиме ON LINE. Система характеризуется четким разграничением сфер оперативно-управленческой деятельности при полной интеграции информации на уровне единой базы данных.

Все основные технологические процессы находятся под постоянным статистическим контролем (SPC). Разработаны инструментари, позволяющие выявлять потенциальные причины появления несоответствий, анализировать и избегать их в дальнейшем.

Таким образом, информационное обеспечение управления на основе формирования корпоративной информационной системы повышает имидж и привлекательность предприятия и его продукции. Следует отметить, что помимо указанных эффектов от внедрения корпоративной информационной системы снижаются и затраты на удовлетворение рекламаций потребителей в период гарантийной эксплуатации автомобилей.

**V. G. Bulov\***

*\*Bulov Vladimir, Head of the Centre of Information Technologies Development of JSC «AvtoVAZ», Togliatti  
V.Bulov@vaz.ru*

## METHODS OF INFORMATION SECURITY MANAGEMENT IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY

*Key words: information support of management, management techniques, corporate information systems, subsystems, functions of subsystems, economic and organizational effectiveness.*

*The article describes a method for improving information security management in the enterprise. The author explains the essence of this solution, the functional content of the subsystems as well as economic and organizational effectiveness of these reforms.*

---

© Булов В. Г., 2013



УДК 339.1

**В. А. Маняева\***

*\*Маняева Вера Александровна, кандидат экономических наук, доцент Самарский государственный экономический университет, г. Самара manyaeva58@mail.ru*

## ПРИНЦИПЫ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Ключевые слова: программно-целевой метод, расходы организации, сбалансированная система показателей, стратегическое бюджетирование, информационное обеспечение.*

*В управлении расходами коммерческой организацией решение многих проблем достигается путем использования принципов программно-целевого метода. Для этого осуществляется анализ внешней и внутренней среды, строится «дерево целей», разрабатывается стратегическая целевая программа, формируется состав сбалансированных показателей, определяется модель бюджетирования и организационной структуры управления, создается единое информационное пространство.*

В теории и на практике используются различные организационные структуры и методы управления экономическим субъектом. В современных условиях хозяйствования практическое решение вопросов, связанных с управлением конкретным объектом, может быть обеспечено программно-целевым методом. Основное внимание стратегического управления в условиях программно-целевого метода уделено комплексу инструментов (механизмов) стратегического целеполагания, анализу и выбору средств достижения стратегических целей, разработке конкретных программ и их реализация в процессе стратегического управления.

Программно-целевой метод управления в прошлом веке в России использовался главным образом в решении крупных государственных, межотраслевых и межрегиональных проблем, однако его использование для решения общегосударственных задач отнюдь не исключает применения на уровне хозяйствующих субъектов.

В системе стратегического управления коммерческой организацией решение многих проблем может быть достигнуто путем адаптации основных принципов программно-целевого метода (ПЦМ) в управлении конкретным объектом (например, расходами организации). Основные принципы ПЦМ базируются на системном подходе к выработке управленческих решений, предполагающем комплексное исследование объекта как единого целого с учетом взаимообусловленности и взаимодействия процессов, протекающих внутри объектов.

Программно-целевой метод стратегического управления – это установление стратегических направлений и показателей результативности для достижения стратегических целей. Данный метод применяется в том случае, когда объектом стратегического управления становится не экономическая система в целом (хозяйствующий субъект), а ее отдельные крупные проблемы. В результате формируется целевое программированное действие, подкрепленное документом, называемым целевой программой.

При анализе соотношения целого и частного системный подход, а значит, и программно-целевой исходит из определяющей роли целого по отношению к частному. Применительно к задачам управления цели развития отдельных структурных подразделений хозяйствующего субъекта должны определяться целями развития более высокого уровня – предприятия, холдинга, компании и др. Цели более высокого уровня всегда носят более широкий характер и имеют долгосрочный интервал движения. Цели более низкого уровня выступают своего рода средствами для достижения целей более высокого уровня. «Цели в какой-то степени представляют собой правила, по которым принимаются решения, дающие возможность направлять деятельность фирмы и отслеживать ее результаты... Потенциальное воздействие целей настолько велико, что они становятся основой всего процесса управления» [4, с. 310].

Основными принципами стратегического управления конкретным объектом в условиях программно-целевого метода являются:

1) анализ внешней и внутренней среды организации для определения общей цели (миссии) организации;

2) на основе общей цели (миссии) организации осуществляется построение системы целей управления конкретным объектом организации, включающих в себя оперативные (краткосрочные), тактические (среднесрочные) и стратегические (долгосрочные) цели;

3) выбор стратегии по достижению стратегических целей и общей цели осуществляется через определение стратегических направлений, которые являются основой для разработки стратегической целевой комплексной программы;

4) перевод стратегии в сбалансированную систему показателей, а также в целях контроля процесса реализации стратегии на основании стратегической целевой комплексной программы определяются конкретные ключевые показатели результативности (ключевые показатели эффективности), характеризующие результаты деятельности подразделений-исполнителей, и требования к их значениям, обеспечивающих достижение конкретных стратегических целей;

5) каждая стратегическая цель, стратегические направления по ее достижению требуют соответствующие бюджеты потребностей в ресурсах и их распределения;

6) интегрируются конкретные функции служб, отделов и подразделений организации по стратегическому управлению объектом;

7) создается единое информационное пространство по управлению объектом для достижения стратегических целей.

Рассмотрим использование принципов ПЦМ в процессе управления конкретным объектом – расходами коммерческой организации. Использование программно-целевого метода в стратегическом управлении расходами обусловлено следующими причинами:

- применительно к расходам могут быть сформулированы стратегические цели, на достижение которых должно быть направлено действие субъекта управления;

- управление расходами организации для достижения поставленных стратегических целей требует взаимодействия всех общих функций управления: анализа, планирования, организации, контроля, учета и регулирования;

- на основе объединения усилий менеджеров всех уровней управления, осуществляющих конкретные функции управления расходами, имеется реальная возможность создания рациональной организационной и информационной структур управления.

Первый принцип основан на том, что для выполнения миссии и стратегических целей осуществляется анализ среды организации, который требует изучения макроокружения внешней и внутренней среды.

Внешняя среда организации является источником, питающим ее ресурсами, необходимыми для поддержания внутреннего потенциала на должном уровне. Организация постоянно находится в состоянии обмена с внешней средой, тем самым обеспечивая себе возможность выживания. Внешняя среда изучается стратегическим управлением для вскрытия и выявления тех угроз и возможностей, которые организация должна учитывать при определении своих целей в процессе их достижения.

Анализ внутренней среды организации призван помочь менеджменту детально разобраться в вопросах деятельности организации, понять, оправдывают ли себя применяемые предприятием стратегии, выяснить, насколько эффективно используются ресурсы организации для поддержания этих стратегий. Значение анализа внутренней среды очень велико, так как именно деятельность организации определяет ее способность опережать своих конкурентов, позволяет менеджерам выявить потенциал конкурентного преимущества, определить те области, которые требуют экстренного вмешательства для обеспечения ее выживаемости на рынке.

Анализ внешней и внутренней среды организации позволяет определить общую цель (миссию) организации – усиление позиций во внешней среде, на основе которой осуществляется построение системы целей управления расходами, включающей в себя оперативные (краткосрочные), тактические (среднесрочные) и стратегические (долгосрочные) цели – второй принцип программно-целевого метода управления.

При построении «дерева целей» исходят из того, что достижение поставленных целей (стратегических, тактических и оперативных) основано на росте доходности бизнеса и как результат – получение конкурентных преимуществ во внешней среде и, наоборот, завоевание конкурентных преимуществ позво-

ляет увеличить доходность бизнеса при условии снижения расходов организации.

Расходы организации как объект стратегического управления представляют собой совокупность следующих составляющих: платежи и кредиторская задолженность, связанные с приобретением активов, затраты, связанные с производством и продажей продукции, прочие расходы и убытки. Расходы организации как управляемый объект следует рассматривать как систему локальных объектов на основе построения системы целей и увязки конкретного вида расходов организации с целью стратегического управления. Возможный подход к детализации объекта управления «расходы организации» для целей стратегического управления представлен в табл. 1.

Реализация третьего принципа – разработка стратегической целевой комплексной программы управления расходами организации – осуществляется на основе выбора стратегии по достижению стратегических целей и общей цели и определения стратегических направлений. Адаптируя требования к созда-

нию стратегических карт, которые имеются в работах американских ученых Р. С. Каплана и Д. П. Нортон [2, 3, 4], стратегические цели по управлению расходами экономического субъекта и стратегические направления по их достижению располагаются в четырех перспективах:

- стратегическая цель – достижение лидерства по расходам – *финансовая перспектива*;
- стратегическая цель – достижение конкурентных преимуществ во внешней среде – *потребительская (клиентская) перспектива*;
- стратегическая цель – достижение конкурентных преимуществ во внутренней среде – *перспектива внутренних бизнес-процессов*;
- стратегическая цель – оптимизация структуры управления и работы с персоналом – *перспектива обучения и роста*.

Раскрытие стратегических целей в четырех перспективах превращает набор целей в упорядоченную совокупность, то есть совокупность целей, связанных причинно-следственными отношениями.

Таблица 1

**Расходы организации как объект стратегического управления**

Стратегические цели	Тактические цели	Оперативные цели	Объект управления
1	2	3	4
Достижение лидерства по расходам	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Стабильная доходность собственников и инвесторов</li> <li>• Завоевание альтернативных рынков материальных ресурсов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оптимизация затрат на производство</li> <li>• Оптимизация расходов на продажу</li> <li>• Оптимизация прочих расходов</li> <li>• Формирование портфеля поставок материально-технических запасов и других активов</li> <li>• Управление запасами материально-технических ресурсов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Платежи и кредиторская задолженность, связанные с:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- приобретением материально-производственных запасов;</li> <li>- приобретением единичных объектов основных средств и созданием их в форме нового строительства, реконструкции, расширения и технического перевооружения;</li> <li>- приобретением и созданием нематериальных активов;</li> <li>- выполнением НИОКР и ТР;</li> <li>- осуществлением финансовых вложений.</li> </ul> </li> <li>• Группировка расходов по производству и продаже продукции по элементам для расчета себестоимости финансового результата по обычным видам деятельности</li> <li>• Группировка расходов по производству и продаже продукции для исчисления отдельных налогов</li> <li>• Группировка прочих расходов по видам для исчисления отдельных налогов</li> <li>• Убытки по обычным видам деятельности прочей деятельности для исчисления отдельных налогов</li> </ul>

1	2	3	4
Достижение конкурентных преимуществ во внешней среде	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Завоевание альтернативных рынков сбыта продукции</li> <li>• Обеспечение наилучшего соотношения между ценой на продукцию и ее качеством</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Удержание потребителей и их лояльность</li> <li>• Удовлетворение потребителей</li> <li>• Рентабельность взаимоотношения с потребителями</li> <li>• Увеличение объема продаж</li> <li>• Предоставление дополнительного сервиса по продукции</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Группировка расходов для расчета себестоимости и финансового результата по обычным видам деятельности; расходов на продажу, на текущее изучение конъюнктуры рынка; расходов на участие в выставках и ярмарках; расходов по оказанию услуг по гарантийному ремонту и обслуживанию</li> <li>• Прочие расходы: штрафы, пени, неустойки за нарушение договорных отношений с покупателями и заказчиками</li> </ul>
Достижение конкурентных преимуществ во внутренней среде	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Инновационное и технологическое развитие</li> <li>• Инвестирование в основной капитал</li> <li>• Создание стратегических бизнес-процессов</li> <li>• Улучшение качества продукции</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Разработка, производство и выведение на рынок новой продукции</li> <li>• Разработка программ инвестирования в основной капитал</li> <li>• Эффективное и рациональное использование действующих производственных мощностей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Расходы на подготовку и освоение новых продуктов, производств, цехов и агрегатов</li> <li>• Расходы по элементу «амортизация»</li> <li>• Группировка расходов для расчета себестоимости и финансового результата по обычным видам деятельности: расходов на ремонт основных средств; расходов на сертификацию продукции; расходов на НИОКР и ТР; расходов, связанных с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности</li> </ul>
Оптимизация структуры управления и работы с персоналом	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Разработка гибкой структуры управления</li> <li>• Эффективная работа с персоналом</li> <li>• Создание информационной системы для поддержки стратегии</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оптимизация расходов на управление</li> <li>• Повышение заинтересованности персонала в результатах работы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Группировка расходов для расчета себестоимости и финансового результата по обычным видам деятельности: управленческих расходов; расходов на подготовку и переподготовку кадров</li> <li>• Расходы по элементу «затраты на оплату труда»</li> </ul>

Четвертый принцип реализуется через сбалансированную систему показателей (ССП). СПП введена в научный оборот в начале девяностых годов прошлого столетия Р. С. Капланом и Д. П. Нортоном, она стала общепринятым обозначением широкого круга вопросов, связывающих простые элементы информационной системы с задачами эффективности и стратегии развития хозяйствующего субъекта. Подборка показателей при формировании СПП осуществляется прежде всего с учетом существенности их связи со стратегическими целями и направлениями и определяется соответствующими величинами.

ССП по расходам организации обеспечивает необходимую связь между целями (стратегическими и оперативными) и их отдельными объектами управления. Одновременно

ССП обеспечивает связь между двумя видами управления, так как оперативные цели являются областью оперативного управления, а стратегические цели – стратегического. СПП представляет собой «не просто совокупность финансовых и нефинансовых показателей, которые являются наиболее важными с точки зрения текущего положения и будущих стратегических целей развития хозяйствующего субъекта, ... сбалансированность требует научно обоснованных соотношений между итерациями или агрегированными на их основе элементами кругооборота капитала» [5, с. 91-92].

Сбалансированная система показателей как раз и построена на разумном предположении, что управлять можно лишь тем, что можно измерить. Поэтому осуществляется переход от целей к показателям результативности (по-

казателям достижения целей), а от них – к задачам (целевым значениям показателей). Поскольку показатели измеряют цели, связанные причинно-следственными отношениями, постольку и сами показатели оказываются объединенными такими же причинно-следственными цепочками. Эти показатели, объединенные общим смыслом результативности исполнения стратегии, называются в экономической литературе Key Performance Indicators (KPI), или ключевыми показателями результативности (КПР). В каждой из четырех составляющей имеется свой набор ключевых показателей (финансовых, показателей качества и времени).

Состав финансовых показателей результативности по расходам организации в процессно-ориентированных структурах, расположен-

ных в четырех перспективах, представлен на рис. 1.

Одним из инструментов реализации стратегической целевой комплексной программы является бюджетирование расходов, ориентированное на результат – пятый принцип ПЦМУ. Модель стратегического бюджетирования расходов коммерческой организации в системе программно-целевого управления представляет собой интегрированный процесс, в основе которого лежит бюджетирование расходов по видам деятельности АВВ-метод (Activity Based Budgeting), целевое бюджетирование (Target Budgeting) и стратегическое бюджетирование (Strategic Budgeting), так как стратегический бюджет – это стоимостное выражение стратегических целей, поставленных перед центром финансовой ответственности.



*Рис. 1. Состав сбалансированных финансовых показателей по расходам организации*

Интегрированная модель бюджетирования – это стратегическое целевое процессно-ориентированное бюджетирование расходов организации, которое в полной мере отвечает требованиям стратегического управления и включает в себя следующие этапы:

1) прогнозирование ожидаемого уровня расходов организации исходя из набора опе-

раций, функций, видов деятельности и бизнес-процессов, которые будут задействованы в достижении каждой стратегической цели;

2) определение потребностей в ресурсах – материально-технических, нематериальных, трудовых, денежных – для выполнения операций, функций, видов деятельности и биз-

нес-процессов, которые будут задействованы в достижении каждой стратегической цели;

3) формирование информации для расчета, контроля и анализа ключевых показателей результативности по расходам организации, включенным в стратегическую программу (карту) развития организации для оценки деятельности центра финансовой ответственности в процессе достижения стратегических целей.

Шестой принцип основан на том, что стратегические цели управления реализуются различными службами и подразделениями предприятия, которые находятся в неразрывном единстве, обусловленном общностью их по отношению к управляемому объекту. Отсюда возникает необходимость интеграции деятельности служб и подразделений предприятия, задействованных в процессе управления расходами, с целью взаимного согласования действий для достижения конечного результата – усиления позиций организации во внешней среде.

По сложившейся практике общие функции управления (анализ, планирование, организация, контроль, учет и регулирование) рассредоточены по обособленным службам и подразделениям в форме их конкретных функций. Это приводит к тому, что каждое подразделение в процессе управления преследует узкофункциональные интересы, зачастую работает «только на себя», игнорируя потребности других подразделений. Это, в свою очередь, вызывает дублирование и параллелизм в информационном обеспечении, ибо разные службы и подразделения выполняют одни и те же функции в отношении одного и того же объекта управления. При таком положении дел исключительно сложно разграничить ответственность за формирование информации по объекту управления, так как имеет место общность целей управления данных служб и подразделений и связанное с этим параллельное воздействие их на данный объект. В таких условиях довольно трудно скоординировать усилия различных специалистов для достижения четкого взаимодействия функции управления, сложно установить прямые и обратные связи между службами и подразделениями, не расширяя и без того разветвленные информационные связи между ними.

Вышесказанное позволяет сделать вывод, что существующие структуры управления хозяйствующим субъектом не способствуют созданию условий для использования прин-

ципов программно-целевого подхода к управлению. Отсюда возникает необходимость в осуществлении ряда мероприятий, среди которых создание процессно-ориентированных организационных структур и разработка системы их информационного обеспечения, измерения эффективности выполнения бизнес-процесса и видов деятельности, а также осуществления контроля, оценки и анализа результатов, полученных при достижении стратегических целей. Формирование фактических данных об уровне расходов осуществляется в стратегическом управленческом учете, который обеспечивает группировку расходов по местам возникновения и центрам финансовой ответственности в необходимых контрольно-аналитических разрезах. Источником информации являются сведения, собранные на счетах стратегического управленческого учета для формирования управленческой отчетности, содержащей показатели стратегического характера. Стратегический управленческий учет расходов на базе ABC-метода (Activity Based Costing) выступает поддерживающей информационной системой стратегического управления. Достигается это в результате использования первичной и сводной учетной информации в составе интегрированного экономического информационного пространства при расчете прогнозного и фактического уровня расходов организации.

Информация, формируемая в системах стратегического управленческого учета и стратегического целевого процессно-ориентированного бюджетирования, является источником для анализа, оценки и контроля показателей результативности, включенных в стратегическую программу (карту). На основании полученной контрольно-аналитической информации принимаются управленческие решения стратегической направленности.

Седьмой принцип исходит из наиболее благоприятных условий для реализации программно-целевого метода управления на основе современных компьютерных систем формирования экономической и технической информации, которые устранили существовавшие долгие годы во многом условные перегородки между планированием, прогнозированием, учетом и анализом производственно-хозяйственной деятельности. Сейчас это единый интегрированный процесс идентификации, измерения, накопления подготовки и представления экономической, технической и другой информации для принятия оператив-

ных и стратегических решений по управлению экономическим субъектом. Ведущее положение в этом процессе должен занять учет, поскольку он согласно действующему законодательству обязателен для любой организации, имеет апробированную веками систему формирования учетных данных, в том числе для целей управления.

Фундаментом, связующим общие функции управления в единое целое, является интегрированная система финансовой и нефинансовой информации. Интеграция видов информации на различных стадиях ее формирования и обработки обеспечивается путем создания необходимого информационного пространства для комплексной реализации функций управления. Интегрированная информация о состоянии объекта управления должна пронизывать все функциональные подсистемы, и только таким образом возможно создание основ для осуществления взаимосвязан-

ного, комплексного процесса воздействия на управляемый объект. В свою очередь, такая организация управления предполагает органическое взаимодействие и развитие всех функций управления – анализа, планирования, организации, контроля, учета и регулирования.

Наиболее удачно интеграция общих функций в системе управления конкретным объектом реализуется на основе не структурно-организационных принципов, а на качественно новом методологическом подходе к организации информационного пространства, предполагавшем органическое единство и комплексную взаимосвязь предметного и функционального подходов к ее построению. Интегрированное информационное обеспечение позволяет принимать своевременные и качественные управленческие решения стратегической направленности.

#### *Список литературы*

1. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей : пер. с англ. / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2004. – 416 с.
2. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон ; пер. с англ. М. Павловой. – 2-е изд., исп. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2008. – 320 с.
3. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные ресурсы : пер. с англ. / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2007. – 512 с.
4. Корольков В. Ф. Процессы управление организацией / В. Ф. Корольков, В. В. Брагин. – Ярославль : Яртелеком, 2001. – 415 с.
5. Фомин В. П. Методология формирования и анализа сбалансированных показателей развития хозяйствующего субъекта : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – Самара, 2008. – 43 с.

***V. A. Manyeva\****

*\*Manyeva Vera, PhD in Economics, Associate Professor of Samara State Economic University, Samara manyaeva58@mail.ru*

#### **PRINCIPLES OF OBJECTIVE-BASED METHOD OF EXPENSES MANAGEMENT OF BUSINESS ORGANIZATION**

*Key words: objective-based method, expenses of organization, balanced system of indicators, strategic budgeting, information provision.*

*In the expenses management of a commercial organization, many problems may be solved by using the principles of objective-based method. Such approach includes the analysis of external and internal environment, construction of a «tree of goals», development of strategic target program and the system of balanced indicators. Budgeting model and management structure are determined and single information space is created within this approach.*

© *Маняева В. А., 2013*

УДК 657

**Л. А. Парамонова\***

*\*Парамонова Лариса Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
kaf\_bu@tolgas.ru*

## **ТИПОЛОГИЯ ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТОВ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА**

*Ключевые слова: учетная политика, компоненты учетной политики, аспекты учетной политики, стандарт бухгалтерского учета экономического субъекта, внутренний контроль.*

*Современный этап развития рыночных отношений предъявляет повышенные требования к информационному обеспечению управления и качеству получаемой информации. Приоритетным источником информации является учетная система экономического субъекта, базирующаяся на внутренних корпоративных стандартах бухгалтерского учета, в первую очередь учетной политике. Учетная политика организации характеризуется многообразием ее компонентов, классифицируемым по видам, целевым установкам пользователей информации, раскрываемым аспектам и другим признакам.*

В зависимости от целевой направленности пользователей информации учетную политику можно разделить на следующие компоненты: учетную политику для целей бухгалтерского финансового учета, бухгалтерского управленческого учета, анализа и диагностики, налоговую учетную политику, учетную политику согласно МСФО. Также учетную политику можно классифицировать на индивидуальную (персональную) и учетную политику консолидированной группы.

Типология учетной политики может быть представлена следующим образом: индивидуальная (персональная) учетная политика для целей бухгалтерского финансового учета, для целей бухгалтерского управленческого учета, налоговая учетная политика, учетная политика согласно МСФО, учетная политика для целей анализа и диагностики; учетная политика консолидированной группы для целей бухгалтерского финансового учета, для целей бухгалтерского управленческого учета, налоговая учетная политика, учетная политика согласно МСФО, учетная политика для целей анализа и диагностики.

Современная система правового регулирования формирования учетной политики экономического субъекта и результаты научных и практических исследований в данной области позволяют оценивать учетную политику как формальную и эффективную [1]. Определение формальной учетной политики регламентировано действующим бухгалтерским и налоговым законодательством, ее принципы, качественные характеристики, обязатель-

ные составляющие и признаки определяют совокупность способов ведения бухгалтерского финансового и налогового учета. Эффективная учетная политика отлична от формальной и направлена не столько на соблюдение требований действующих учетных регулятивов. Современная эффективная учетная политика является действенным инструментом внутрифирменного менеджмента, направлена на реализацию стратегии развития экономического субъекта и способствует получению максимальных результатов при функционирующих учетных системах, закреплена стандартами бухгалтерского учета организации, основанными на федеральных и отраслевых учетных стандартах и рекомендациях по организации и ведению бухгалтерского учета, с учетом требований учетных стандартов, принятых в международном экономическом пространстве.

Формирование эффективной учетной политики – сложный и многогранный процесс. Задача экономического субъекта – определить наиболее существенные способы и правила организации и ведения учета и закрепить в учетной политике те, которые обеспечат рациональное построение учетных систем и эффективность деятельности экономического субъекта. Целевая направленность эффективной учетной политики – обеспечение полной, достоверной и своевременной информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и движении денежных потоков экономического субъекта, функционирование действенной системы внут-



ренного контроля и оптимизация налоговой нагрузки.

Учетная политика экономического субъекта, разрабатываемая бухгалтерской службой и утверждаемая руководителем организации, является внутренним корпоративным стандартом и руководством к действию не только для бухгалтерских, экономических и финансовых специалистов, но и для всех других структурных подразделений организации. Данное утверждение определяет значимость сформированной учетной политики для всего персонала организации, особенно управленческого, что предопределяет необходимость участия специалистов различных структурных подразделений (юридических, технических, коммерческих и других) в процессе ее разработки и раскрытия. Компромиссное решение, удовлетворяющее интересы всех заинтересованных сторон, должно быть положено в основу формирования учетной политики. Разумный компромисс в выборе способов учета, их документационного обеспечения и контроля не должен упрощать методы организации и ведения учета, а ставить их на новый качественный уровень, способствующий эффективному ведению деятельности.

В современных условиях хозяйствования острая проблематика формирования учетной политики экономического субъекта определяется в процессе сближения и рациональной организации и взаимодействия различных учетных систем. Сегодня организации обязаны организовать учетные системы для целей бухгалтерского (финансового) и налогового учета, в недалеком будущем ряд субъектов рынка должны вести учет в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Определенные проблемы вносит и динамично развивающееся законодательство по бухгалтерскому и налоговому учету, требующее постоянного внесения корректив в учетную политику. Российские бухгалтеры, учитывая сложность российского налогового законодательства и меры ответственности за его неисполнение и нарушение, стремятся максимально приблизить требования налогового законодательства к ведению не только налогового, но и бухгалтерского (финансового) учета. Зачастую такая практика возможна, логична и рациональна только для субъектов малого предпринимательства, во всех остальных случаях это может привести к искажению и фальсификации бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Традиционным является подход, когда экономический субъект формирует учетную политику для целей бухгалтерского учета и налогового учета в рамках единого организационно-распорядительного документа или утверждает два приказа о бухгалтерской и налоговой учетной политике. Сегодня учетная политика должна быть стандартизирована и регламентирована единым стандартом бухгалтерского учета или несколькими стандартами экономического субъекта. На наш взгляд, экономическим субъектом должны быть разработаны и приняты несколько стандартов, охватывающих все виды учета и взаимосвязанных между собой. Эффективная учетная политика организации должна включать:

- Стандарт бухгалтерского финансового учета;
- Стандарт бухгалтерского управленческого учета;
- Стандарт бухгалтерского учета согласно МСФО;
- Стандарт налогового учета;
- Стандарт анализа и диагностики деятельности.

Представленные стандарты формируют единую учетную политику, охватывают все виды учета и дают возможность провести на основе учетных данных анализ и диагностику финансового состояния организации. Совокупность учетных стандартов должна раскрывать все аспекты учетной политики: организационный, технический, методический, налоговый, управленческий, международный и аналитический. Компоненты учетной политики и ее основные аспекты представлены в табл. 1.

Управленческий, аналитический и международные аспекты разрабатываются организациями самостоятельно и не являются в настоящий момент обязательными для большинства субъектов рынка. Современное развитие экономики характеризуется усилением конкуренции, инновационным движением, привлечением внешних инвестиций, международной интеграцией. В связи с этим управленческому персоналу и собственникам недостаточно иметь данные только бухгалтерского, финансового и налогового учета. В полном объеме информационное обеспечение управления должно содержать данные управленческого учета, экономического анализа и отчетности, сформированной согласно МСФО.

<i>Компоненты учетной политики</i>				
Компоненты учетной политики				
Учетная политика для целей БФУ	Налоговая учетная политика	Учетная политика для целей БУУ	Учетная политика по МСФО	Учетная политика для целей анализа и диагностики
Включают аспекты, базирующиеся на нормативном регулировании:		Включают аспекты, разрабатываемые самостоятельно:		
Методический, организационный и технический аспекты	Налоговый аспект	Управленческий аспект	Международный аспект	Аналитический аспект

В условиях развития рыночной экономики в Российской Федерации совершенствование информационного обеспечения управления базируется на современных и эффективных учетных системах бухгалтерского (финансового и управленческого) и налогового учета. Эффективная учетная система должна отвечать требованиям и вызовам активно взаимодействующих международных связей и глобализации экономических процессов. Эти процессы сопровождаются притоком иностранных инвестиций, расширяющимися связями российских экономических субъектов с мировыми финансовыми институтами и контрагентами. Работа организаций в современных условиях требует предоставления и раскрытия информации о деятельности в соответствии с общепринятыми международными правилами учета и отчетности. Основная цель реформирования системы бухгалтерского учета в России – приведение отечественной системы бухгалтерского учета в соответствие с правилами учета, принятыми в международном экономическом пространстве. Процесс легализации МСФО в России начался сравнительно недавно с принятием Постановления Правительства РФ № 107 от 25.02.2011 г. «Об утверждении Положения о признании МСФО и разъяснений МСФО на территории РФ» [2]. Ускорению данного процесса способствует вступление России во Всемирную торговую организацию.

Действующий с 2013 года Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. кардинально изменил принципы и систему регулирования бухгалтерского учета, сместив акценты с «континентальной модели» учетной системы на «англо-американскую модель», с жесткого государственного регулирования учета на совместное регули-

рование учета со стороны государства и субъектов негосударственного регулирования [3]. Однако современная учетная система экономического субъекта в России все еще имеет ярко выраженную налоговую направленность. Обязанность организации параллельно вести бухгалтерский (финансовый) и налоговый учет значительно увеличивает трудоемкость учета, административное бремя по предоставлению избыточной отчетности государственным фискальным органам. Финансовый и налоговый учет охватывают одни и те же факты хозяйственной жизни экономического субъекта, но подчинены различным законодательным базам, преследуют различные цели и выполняют специфические задачи.

В принятой Приказом МФ РФ № 180 от 01.07.2004 г. Концепции развития бухгалтерского учета в Российской Федерации на среднесрочную перспективу определена проблема параллельного ведения российскими организациями бухгалтерского и налогового учета [4]. Концепция не рассматривает систему налогового учета как отдельную составляющую внутрихозяйственного учета экономического субъекта. Из чего следует, что процесс реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО предполагает изменение места налогового учета, не выделяя его в самостоятельную учетную систему, а делая его составной компонентой бухгалтерского учета экономического субъекта. При этом необходимо отметить, что данная реформа не должна нарушать выполнение присущих налоговому учету функций и задач. Целевая направленность налогового учета должна быть достигнута и обеспечена действующей системой бухгалтерского учета. Процесс сближения правил бухгалтерского и налогового учета будет способствовать дальнейшему внедре-

нию и применению МСФО в России, тем самым повышая качество и прозрачность бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В период выхода из мирового экономического кризиса, а в большей степени цикличности данных негативных тенденций особую актуальность и насущную необходимость приобретает учетная политика для целей анализа и диагностики, раскрывающая аналитический аспект. Целью учетной политики в области экономического анализа является формирование информационного обеспечения, проведение анализа и диагностики деятельности организации. Экономический анализ является важнейшей составляющей внутреннего контроля, в свою очередь, являющегося функцией бухгалтерского учета.

Организация системы внутреннего контроля регламентирована законодательством по бухгалтерскому учету и является обязательной практически для всех субъектов. В рамках стандарта бухгалтерского финансового учета экономического субъекта определяются принципы, цели, задачи и другие концептуальные основы функционирования системы внутреннего контроля. Стандартизация процесса внутреннего контроля, методика его проведения может быть детализирована в каждом стандарте учета либо регламентирована отдельным внутренним документом.

Система внутреннего контроля специфична для каждого экономического субъекта, и ее организация зависит от видов осуществляемой деятельности, управленческой инфраструктуры, внутренних и внешних связей, поставленных целей и задач, применяемых учетных систем, компетентности персонала и других факторов. Выбор формы организации внутреннего контроля (ревизионная комиссия, внутренний аудит, комитет по аудиту, аутсорсинг и другие) является прерогативой руководства и собственников экономического субъекта, которым и подведомственны внутренние контролеры.

Одной из важнейших задач системы внутреннего контроля является оценка эффективности применяемой экономическим субъектом учетной политики. Внутренние контролеры должны подтвердить рациональность формирования и раскрытия компонентов учетной политики для достижения эффективности деятельности, что является основополагающей целью внутреннего контроля учетной политики. Реализация поставленной цели должна быть достигнута путем решения со-

вокупности задач, соответствующих компонентам и аспектам учетной политики:

- проверка соответствия учета и совершенных хозяйственных операций законодательным актам в рамках организационного аспекта;

- проверка документального оформления и документооборота, определяющая технический аспект;

- проверка эффективности применения элементов методического аспекта;

- определение степени экономического роста в рамках аналитического аспекта и т. д.

Для определенных групп экономических субъектов составляется персональная учетная политика и учетная политика консолидированной группы.

Персональная учетная политика формируется для каждого экономического субъекта индивидуально. Она необходима в случаях, если существует потребность:

- разработать детальную схему документооборота;

- разработать индивидуальные, не соответствующие унифицированным формы первичных документов и (или) внутренней отчетности;

- разработать индивидуальную структуру статей расходов для формирования себестоимости продукции, товаров, работ, услуг;

- разработать рекомендации по технологии обработки оперативной (складской) информации и т. д.

Особый порядок предусмотрен при формировании налоговой учетной политики консолидированной группы экономических субъектов. Основным обязательным внутренним регулятивом налогового учета консолидированной группы является учетная политика для целей налогообложения.

Налоговая учетная политика – это выбранная совокупность допускаемых налоговыми регламентами способов определения доходов и расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета необходимых для целей налогообложения показателей деятельности экономического субъекта [5]. Учетная политика экономических субъектов, входящих в консолидированную группу налогоплательщиков, должна соответствовать налоговой учетной политике консолидированной группы.

Утверждается налоговая учетная политика консолидированной группы экономических субъектов ее ответственным участником. Данный регулятив должен быть представлен в

налоговые органы до представления договора о создании консолидированной группы налогоплательщиков на регистрацию.

Налоговая учетная политика консолидированной группы включает только те элементы, которые необходимы ответственному участнику для расчета консолидированной налоговой базы за отчетный (налоговый) период по налогу на прибыль.

Поводя итог проведенного исследования, можно утверждать, что учетная политика экономического субъекта на современном этапе развития рыночных отношений характеризуется многообразием ее компонентов. По видам учетная политика экономического субъекта может быть формальная и эффективная.

Условно учетная политика организации может быть классифицирована на компоненты, базирующиеся на законодательном и нормативном регулировании, и компоненты, разрабатываемые самостоятельно. К первой группе относится учетная политика для целей бухгалтерского финансового учета и налогообложения. Ко второй группе – управленческая учетная политика, учетная политика согласно МСФО и учетная политика для целей анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности. В рамках предложенной типологии необходимо выделить индивидуальную (персональную) учетную политику и учетную политику консолидированной группы экономических субъектов.

#### *Список литературы*

1. Сахчинская Н. С. Формирование и раскрытие учетной политики организации : монография. – Самара : Изд-во НОАНО ВПО СИБиУ, 2010.
2. Российская Федерация. Постановления. Положения о признании МСФО и Разъяснения МСФО для применения на территории РФ [Электронный ресурс] : № 107 : утв. Правительством Российской Федерации от 25 февраля 2011 года // Консультант Плюс.
3. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федер. закон № 402-ФЗ от 6 декабря 2011 г. // Консультант Плюс.
4. Российская Федерация. Приказы. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу [Электронный ресурс] : № 180 : одобрена Министерством финансов Российской Федерации 1 июля 2004 г. // Консультант Плюс.
5. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая [Электронный ресурс] : федер. закон № 146-ФЗ : принят Гос. Думой ФС РФ 16 июля 1998 г. // Консультант Плюс.

---

**L. A. Paramonova\***

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

#### **TYPES OF MAIN COMPONENTS OF ACCOUNTING POLICIES OF ECONOMIC ENTITY**

*Key words: accounting policies, components of accounting policies, aspects of accounting policies, accounting standards of the economic entity, internal control.*

*The current stage of development of market relations imposes high requirements to providing information management and quality of information received. Priority source of information is the accounting system of economic subject based on internal corporate accounting standards, primarily accounting policies. Accounting policy of the company is characterized by the diversity of its components, classified by types, goals of the information users, aspects revealed and other features.*

---

© Парамонова Л. А., 2013

УДК 338.242.2

**Д. С. Петроченкова\****\*Петроченкова Дарья Сергеевна, аспирант ООО «АНТ-Информ», г. Москва  
apelsintschik@rambler.ru*

## **АНАЛИЗ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Ключевые слова: бюджетирование, центр ответственности, функции бюджета, план, методика формирования бюджетов.*

*Зачастую неверное понимание сотрудниками российских компаний термина «бюджетирование» затрудняет использование этого эффективного инструмента повышения эффективности деятельности предприятия. В данной статье выполняется системный анализ теоретических аспектов и роли бюджетирования в системе планирования деятельности предприятия и дается полная и развернутая характеристика термина. Представляется, что использование полученного определения позволит оптимизировать процессы разработки и внедрения систем бюджетирования на отечественных предприятиях.*

В современных условиях рыночных отношений эффективное управление производственной деятельностью предприятия все в большей степени зависит от уровня информационного обеспечения его отдельных структурных подразделений и служб. Одной из важнейших составляющих планово-аналитической работы компаний всех отраслей экономики является разработка регулярных производственных и финансовых бюджетов. Однако бюджетное планирование до сих пор остается слабым местом управления бизнесом российских предприятий.

Исторически сложилось так, что традиционным для нашей страны является восприятие плана и бюджета как элемента жестко регулируемой государством экономической системы («техпромфинплан»). На самом деле это совершенно разные сущности.

К сожалению, стремительный переход к рыночным отношениям в России не сопровождался адекватным изменением технологий менеджмента. Это касается в том числе вопросов формирования плана.

На протяжении первых десяти-пятнадцати лет функционирования в условиях рыночной экономики компании рассматривали свои бюджеты как формальную оценку доходов и расходов будущих периодов, и этого, в принципе, было достаточно. Сейчас макроэкономическая ситуация изменилась, и рынок требует большей конкурентоспособности. Предприятия стремятся оптимизировать бизнес-процессы и активно используют все возможные инструменты максимизации прибыли.

Так, многие компании стремятся разработать и применять системы бюджетирования. Адекватная система бюджетирования способствует синхронизации действий всех подразделений управленческого аппарата: экономического блока, финансовой службы, управления закупок и технической дирекции. Она позволяет наиболее рационально использовать привлеченные ресурсы за счет своевременного планирования хозяйственных операций и денежных потоков, контроля и последующего анализа реализации запланированных показателей. В стратегическом развитии предприятия бюджетирование также играет свою роль, обеспечивая руководство надежным материалом для принятия взвешенных и обоснованных решений.

С другой стороны, редуцированная и непроработанная система бюджетирования (точнее, то, что под ней понимается) зачастую приводит к сбоям в работе предприятия. Причин может быть множество, наиболее распространенные – «консервация» ресурсов в одних бюджетах и их нехватка в нужный момент в других, недостаточная гибкость системы корректировок, несовпадение центров ответственности в бюджетировании с подразделениями, отвечающими за тот или иной бизнес-процесс в реальности и пр. Все это в конечном итоге приводит к недополучению прибыли или прямым убыткам. Необходимо понимать, что внедрение системы бюджетирования в том или ином виде как факт никак не способствует развитию предприятия. Для улучшения финансового результата система должна отвечать всем особенностям работы

сферы экономики и данного предприятия в частности, а также соответствовать определению бюджетирования в принципе.

К сожалению, что специалисты компаний зачастую не имеют четкого представления о сущности и характеристиках самого понятия «бюджетирование» и смешивают это понятия с другим термином – «планирование», что и приводит к появлению редуцированных и неполноценных систем.

Термины «бюджет» и «план» не являются равнозначными, хотя план лежит в основе бюджета предприятия, а процесс планирования является одним из звеньев бюджетной системы. Вследствие недопонимания и смешения понятий возникает искажение системы бюджетирования и ее недостаточная эффективность.

Отчасти эта проблема объясняется тем, что в работах отечественных и зарубежных ученых можно встретить совершенно разные толкования термина «бюджетирование», ни одно из которых, на наш взгляд, не дает его исчерпывающего описания.

Вследствие вышесказанного представляется необходимым выполнить системный анализ теоретических аспектов и роли бюджетирования в системе планирования деятельности предприятия, который позволит дать полную характеристику данного термина.

За последние годы теме бюджетирования было посвящено достаточно много работ российских и зарубежных ученых, при этом разные специалисты дают порой отличные определения данного термина. М. К. Старовойтов, председатель Совета директоров ОАО «Волжский Оргсинтез», имеющий большой опыт управления бюджетированием на предприятии, определяет бюджетирование как «...особый инструмент управления, сущность которого можно определить как интегрированную систему составления бюджетов, текущего контроля за исполнением принятых бюджетов, учета отклонений фактических показателей от бюджетных и анализа причин существенных отклонений».

Более «научное» определение дает в своей работе В. Н. Самочкин: «...бюджетирование – это система согласованного управления подразделениями предприятия в условиях дина-

мично изменяющегося, диверсифицированного бизнеса...»<sup>1</sup>.

С такой трактовкой согласуется взгляд Е. С. Стояновой, для которой «...процесс бюджетирования является составной частью финансового планирования, то есть процесса определения будущих действий по формированию и использованию финансовых ресурсов...» [5].

Обращает на себя внимание тот факт, что отечественные ученые прежде всего подразумевают под бюджетированием так называемое казначейское бюджетирование, то есть регламент управления денежными средствами, используемыми в операционной (основной) деятельности коммерческой организации.

Напротив, в мировой практике бюджетирование – это элемент менеджмента, ориентированный на управление коммерческой организацией (в денежных показателях), представляющий собой методологию планирования, учета и контроля денежных средств и финансовых результатов. Таким образом, по отношению к нему казначейская функция является вторичной.

На многих промышленных предприятиях цели и задачи бюджетирования наиболее близки именно к последнему определению, поэтому далее рассматривается в первую очередь бюджетирование в части доходов и расходов компании, а не движения денежных средств, т. е. исследование ведется в рамках последнего определения.

Взгляды на соотношения понятий «план» и «бюджет» (а соответственно, также «планирование» и «бюджетирование») среди авторов также различаются. В своей работе С. В. Ильдеменов указывает, что понятия «план» и «бюджет» являются по смыслу очень близкими [7]. В английском языке используется слово «бюджет», от него вся процедура называется «бюджетированием».

По определению Института дипломированных управляющих бухгалтеров по управленческому учету (США), бюджет – это «количественный план в денежном выражении, подготовленный и принятый до определенного периода, обычно показывающий планируемую величину дохода, которая должна быть

<sup>1</sup> Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование / В. Н. Самочкин, Ю. Б. Пронин, Е. Н. Логачева и др. М. : Дело, 2000. С. 105-190.

достигнута, и (или) расходы, которые должны быть понижены в течение этого периода, и капитал, который необходимо привлечь для достижения данной цели».

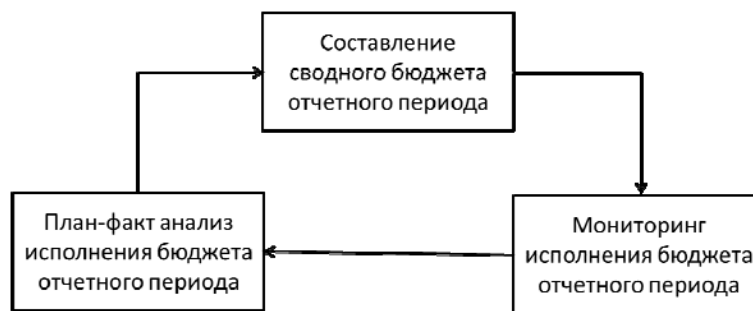
Наиболее рациональным представляется взгляд К. В. Щиборщ, который считает, что термины «бюджет» и «план» не являются равнозначными: «...бюджет – это прежде всего набор цифр. План же, помимо бюджетных цифровых показателей, как правило, включает в себя перечень конкретных мероприятий по достижению данных показателей. (...) бюджетные показатели всегда устанавливаются «сверху вниз» центральным органом (аппаратом управления) предприятия и обязательны к исполнению структурными подразделениями – центрами ответственности. (...) В противоположность этому не все показатели плана предусматривают обратную связь в виде контроля и оценки исполнения» [6, с. 95-110].

Таким образом, бюджет и план являются не тождественными, но взаимосвязанными понятиями. Бюджет по отношению к плану является вторичной сущностью, позволяя фор-

мализовать его и делая доступным для сравнения, анализа и обработки. То есть бюджет – это комплекс выраженных в численной форме затрат и доходов по совокупности разработанных управленческих решений (производственного плана) для предприятия.

Бюджетирование не может существовать в отсутствие планирования, поскольку второе дает содержательное наполнение для первого. В свою очередь, планирование может существовать без бюджетирования, как в форме набора отдельных числовых значений (сумм затрат), так и в форме документа – описания разработанных решений.

С другой стороны, понятие «бюджетирование» значительно шире понятия «планирование». Оно включает в себя не только формирование плановых показателей, но и мониторинг их исполнения, а также анализ отклонений. С технологической точки зрения бюджетирование как процесс представляет собой непрерывный цикл, в котором можно выделить три этапа (рис. 1).



*Рис. 1. Основные этапы процесса бюджетирования*

При разработке бюджета компании на следующий период должны быть учтены не только изменения во внешней и внутренней среде компании, но и результаты анализа исполнения бюджета предыдущего периода. Таким образом, план-факт анализ является одновременно отправной и завершающей точкой в бюджетном цикле.

Для проведения анализа понятия «бюджетирование» необходимо рассмотреть его определяющие характеристики, к которым традиционно относятся формализация (количественное выражение), централизация и «сквозной» характер (системность). Нам представляется необходимым дополнительно включить в этот список целостность и временную определенность.

Количественное выражение означает, что бюджет должен представлять собой пул цифр (сумм затрат по статьям доходов и расходов). В этом его отличие от плана: план может быть представлен документами описательного характера (определяющими предполагаемый комплекс мероприятий).

«Сквозной» характер бюджетирования (системность) говорит о том, что объектом бюджетирования являются бизнес-процессы компании в целом. При формировании бюджетов необходимо ориентироваться прежде всего на максимизацию прибыли от деятельности всего предприятия, а не его отдельных подразделений или видов деятельности.

Под «централизацией бюджетирования» понимается направленность вектора согласования от структурных подразделений к аппа-

рату управления предприятия. Эта характеристика тесно связана с системностью и предполагает, что каждое подразделение в отдельности не может самостоятельно утверждать свой бюджет, конечное решение об объеме затрат того или иного цеха (отдела) принимается централизованно на высоком уровне.

Целостность, на наш взгляд, является не менее значимой характеристикой бюджетирования. Она подразумевает, что механизмы бюджетирования охватывают все бизнес-процессы предприятия и все структурные подразделения, а планирование затрат по видам деятельности сопровождается планированием доходов.

Временная определенность означает, что процесс бюджетирования всегда ориентирован на тот или иной временной интервал (бюджетный период). Традиционно компания одновременно формирует несколько бюджетов, которые имеют различный бюджетный период (текущий квартальный бюджет, среднесрочный годовой бюджет, долгосрочный «бюджет развития» на 3-5 лет и т. д.).

От того, насколько правильно выбран бюджетный период, в значительной степени зависит эффективность системы бюджетирования в целом. Ввиду важности данного параметра рассмотрим отдельно реализацию бюджетирования во времени.

Выбор продолжительности бюджетного периода зависит от многих параметров, главными из которых являются особенности внешней среды, в которой существует предприятие и направление его основной деятельности.

Базовым принципом, на основе которого определяется длительность бюджетного периода, является ориентация на стратегическое планирование и его предпочтение оперативному управлению. При этом важно сочетать обе опции и не допускать чрезмерного акцентирования ни на одной из них. Нежелательными для предприятия крайностями могут быть:

- построение системы бюджетирования с непродолжительным бюджетным периодом (1-3 месяца) в отсутствие формирования долгосрочных (1-5 лет) бюджетов развития. Такой бюджет не привязан к долгосрочной программе развития предприятия;

- наличие одного или нескольких долгосрочных (1 год и более бюджетов) в отсутствие достаточно жесткого оперативного планирования.

Рассмотрим предпосылки первого утверждения.

Бюджетный процесс включает в себя регулярную работу нескольких функциональных подразделений, каждое из которых выполняет свою функцию. В результате их взаимодействия формируется сбалансированный бюджет. При этом финансовый блок выполняет «сдерживающую» функцию по отношению к другим подразделениям.

В отсутствие долгосрочного планирования будут сокращаться в первую очередь расходы на программы перспективного развития, что в дальнейшем может негативно сказаться на динамике эффективности работы компании.

К аналогичным результатам может привести в подобных условиях и реализация контрольно-стимулирующей функции бюджета. Если система премирования служб и отделов базируется на результатах выполнения плановых (бюджетных) показателей, прерогатива краткосрочного планирования приведет к неоправданному занижению расходов в текущем периоде. В перспективе это может привести к серьезным сбоям в работе предприятия и, как следствие, более значительным затратам.

Второе утверждение также имеет под собой логическое обоснование. Чрезмерный акцент на долгосрочном бюджетировании приводит к тому, что бюджет априори носит скорее рекомендательный, нежели обязательный характер. При анализе работы подразделений в том или ином периоде функциональные руководители могут оправданно (или неоправданно) сослаться на непредвиденные обстоятельства, возникшие в процессе реализации плана.

Действительно, в долгосрочной перспективе неопределенность изменения макроэкономической конъюнктуры резко возрастает, и возрастает вероятность отклонений от спрогнозированных при составлении плана условий работы предприятия.

Таким образом, контрольно-стимулирующая функция бюджета также «пробуксовывает» – оценить эффективность принятых руководителями служб и отделов решений затруднительно, а также нарушается принцип обратной связи. И то и другое приводит к снижению эффективности работы предприятия в целом.

Итак, наличие только одного – долгосрочного или краткосрочного – бюджета не способствует поступательному развитию компании. Наиболее выгодным для предприятия



является формирование нескольких бюджетов, каждый из которых имеет свой бюджетный период и используется для достижения определенного набора целей.

Комбинирование стратегического и оперативного планирования на основе одновременного составления двух или трех бюджетов,

различающихся по продолжительности бюджетного периода, показано на рис. 2.

Базой для формирования бюджетов является разработанный управленческим аппаратом стратегический план, который обозначает цели компании и – в общих чертах – пути их достижения. На нем строится индикативный бюджет, а также бюджет развития.

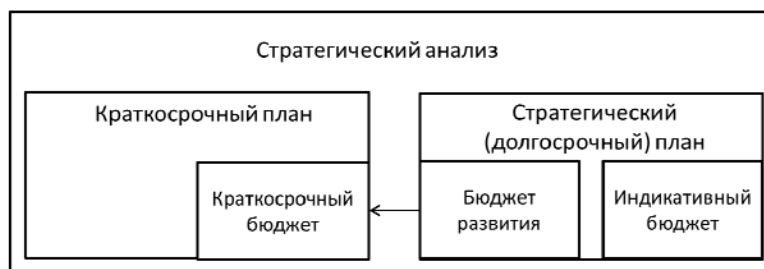


Рис. 2. Комплексный подход к бюджетированию: сочетание стратегического и оперативного планирования

Затем, принимая во внимание долгосрочные бюджеты, формируется краткосрочный. Необходимо понимать, что эти бюджеты различаются не только по срокам, но и по выполняемым функциям, жесткости соблюдения и возможности корректировки.

Для понимания того, чем принципиально отличаются друг от друга долгосрочный и краткосрочный бюджет, была составлена сравнительная таблица (табл. 1).

Таблица 1

**Сравнительные характеристики долгосрочного и краткосрочного бюджетов**

Характеристика	Краткосрочный бюджет	Долгосрочный бюджет
Срок составления	1 месяц (иногда 3 месяца)	1-3 года
Обязательность исполнения	Строго обязателен	Возможны изменения
Возможность корректировок	Запрещены кроме исключительных случаев	Возможны
Влияние показателей выполнения бюджета на систему материального стимулирования сотрудников	Используется в СМС рядовых сотрудников и руководителей нижнего уровня	Используется в СМС руководителей среднего и высшего уровня
Степень детализации показателей	Высокая	Низкая
Наличие инвестиционной составляющей	Практически отсутствует	Присутствует как в расходной, так и в доходной части

Краткосрочный бюджет традиционно составляется на срок от одного до трех месяцев. Для крупных промышленных предприятий оптимальным бюджетным периодом представляется один месяц. Это позволяет максимально синхронизировать работу экономических служб и бухгалтерии, которая является основным информационным центром предприятия и предоставляет необходимую информацию для формирования управленческой отчетности.

Для краткосрочного бюджета характерна строгая обязательность исполнения. При наличии отрицательных отклонений от плано-

вых показателей руководители подразделений могут быть депремированы. Это объясняется тем, что в коротком периоде серьезные изменения макроэкономической ситуации маловероятны, а значит, руководители служб и отделов должны полностью контролировать ситуацию.

Долгосрочный бюджет составляется на срок от одного до трех лет. Более крупные предприятия, например в сфере энергетики или тяжелой промышленности, могут дополнительно формировать бюджет развития сроком на пять лет и более, для небольших пред-

приятый планирование на столь длительный срок обычно себя не оправдывает.

При таком сроке спрогнозировать внешнюю ситуацию достаточно сложно, поэтому бюджет нельзя назвать строго обязательным к исполнению. Однако необходимо учитывать, что бюджет предприятия на год равен сумме бюджетов всех месяцев. При внесении корректировок в большую сторону в одном из периодов, как правило, меняются также бюджетные показатели в другом периоде таким образом, чтобы сумма оставалась неизменной. Но из этого правила есть множество исключений.

Отсюда следует, что в долгосрочном бюджете возможны корректировки, они не являются из ряда вон выходящим событием. В краткосрочном же плановые показатели могут быть изменены только в исключительных случаях, при этом корректировка заявляется заранее и согласуется руководством предприятия. Она должна иметь под собой объективную причину – значительное изменение внешних факторов, например издание какого-либо нового нормативного акта. Вероятность таких изменений в течение месяца достаточно мала, поэтому для реализации контрольно-стимулирующей функции бюджету следует принять максимально жесткую форму.

Показатели выполнения того и другого бюджета активно применяются в системе материального стимулирования сотрудников. При этом принимается во внимание, что действия высшего руководства должны быть нацелены в первую очередь на поступательное развитие предприятия: освоение новых рынков, расширение географии и пр., поэтому эффективность их работы оценивается по показателям выполнения долгосрочного бюджета. Среди рядовых сотрудников значительно выше «текучка кадров», они не всегда связывают с компанией свое отдаленное будущее и больше заинтересованы в получении текущей прибыли. Логично, что для определения коэффициентов премирования служащих используются показатели выполнения краткосрочного бюджета.

Жесткость исполнения краткосрочного бюджета подразумевает высокую степень детализации показателей в нем. Традиционно для подразделений формируются плановые показатели в разрезе статей доходов и расходов, а также в разрезе центров финансовой ответственности. Они детализованы по видам производимой и реализуемой продукции,

включают в себя жестко установленное штатное расписание, расписание командировок и другие параметры.

С другой стороны, в связи с тем, что долгосрочный бюджет достаточно активно может подвергаться корректировке, формирование детальных бюджетных показателей не имеет смысла. В нем фиксируются обычно только интегральные стоимостные величины, которые и являются целью работы предприятия. Детальные показатели краткосрочного плана являются скорее средством достижения этой цели.

Принципиальным отличием долгосрочного бюджета от краткосрочного является наличие в нем инвестиционной составляющей, причем не только в расходной, но и в доходной части.

В течение месяца инвестиции по определению не могут принести доход. Вследствие этого, хотя инвестиционный доход по вводимым в строй объектам капитального строительства включается в краткосрочный бюджетный план, его величина не принимается во внимание при анализе эффективности работы в отчетном периоде и сравнении его с предыдущим. Здесь учитываются только финансовые результаты по текущим операциям. Это представляется разумным, так как полученный результат от инвестиций обусловлен затратами, которые могли производиться на протяжении многих краткосрочных бюджетных периодов.

Долгосрочная же инвестиционная программа в качестве самостоятельного объекта планирования (включая параметры совокупных капитальных и текущих затрат, валовых и чистых поступлений, окупаемости и т. д.) фигурирует только в долгосрочном бюджете развития. При этом в рамках одного периода (3-5 лет) можно сопоставить произведенные затраты и полученный доход, разумеется, с учетом сроков окупаемости того или иного проекта.

После рассмотрения понятия «бюджетирование» как циклической системы планирования, учета и контроля финансовых результатов, ее основных характеристик, технологии и реализации процесса во времени представляется необходимым выделить две основных составляющих этой системы, от которых зависит качество формируемых бюджетов.

Первая – концептуальная составляющая – структура центров ответственности.

Центр ответственности – организационная единица системы управления (структурно и технологически обособленное подразделение или процесс), руководитель которого:

- наделен правом принятия решений по использованию ресурсов (материальных, трудовых, финансовых);

- обладает полномочиями, достаточными для обеспечения достижения поставленных целей;

- отвечает за выполнение установленных планов и контрольных показателей, в том числе подчиненных ему подразделений.

Таким образом, ЦО – структурное подразделение компании, наделенное полномочиями по использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов при реализации возложенных на них задач и несущих прямую ответственность за эффективность использования этих ресурсов.

Для того чтобы совокупность выделенных ЦО стала структурой, между ними необходимо установить связи, отвечающие, как представляется, ряду характеристик:

- однозначность – если ЦО А является согласующим по отношению к ЦО В, то ЦО В не может являться согласующим по отношению к ЦО А;

- непротиворечивость – установленные между несколькими ЦО отношения не могут быть противоречивыми по отношению друг к другу, например если ЦО А является согласующим по отношению к ЦО В, а ЦО В – согласующим по отношению к ЦО С, то ЦО С не может являться согласующим по отношению к ЦО А;

- определенность – любое ЦО является согласующим по отношению хотя бы к одному ЦО (за исключением ЦО нижнего уровня) и одновременно подчиненным по отношению хотя бы к одному ЦО (за исключением конечного узлового ЦО).

Права и ответственность каждого ЦО должны быть закреплены нормативно-правовым актом компании, как правило, таким актом является регламент бюджетного процесса.

Формирование структуры ЦО является достаточно нетривиальной задачей, поскольку невыполнение одного из принципов (пере-

численных выше) приводит к искажению матрицы ответственности и в конечном итоге к серьезным сбоям в механизмах формирования бюджетов – срыву сроков планирования, сознательному искажению плановых показателей, сокрытию экономии и, как следствие, недополучению прибыли.

Второй важной составляющей системы бюджетирования является методика составления бюджетов, включающая в себя определение уровней бюджетирования, составление классификатора статей доходов и расходов, альбома бюджетных форм, сроков бюджетирования и методов формирования показателей по статьям доходов и расходов. От того, насколько тщательно проработана данная составляющая системы, зависит точность прогнозов на последующие периоды. На современных предприятиях представляется рациональным применять автоматизированные системы бюджетирования на базе, например, продуктов компании SAP.

Необходимо отметить, что к проработке второй составляющей системы следует переходить только после тщательной проработки первой.

Таким образом, на основании проведенного анализа представляется наиболее корректным определить термин «бюджетирование» следующим образом:

Бюджетирование – это интегрированная трехактная циклическая система составления набора краткосрочных и долгосрочных бюджетов предприятия, текущего контроля за исполнением принятых бюджетов, учета отклонений фактических показателей от бюджетных и анализа причин существенных отклонений, включающая в себя однозначную, непротиворечивую и определенную структуру центров ответственности и обоснованную методику формирования бюджетов.

Использование данного определения при построении системы бюджетирования отечественных предприятий позволит, на наш взгляд, избежать многих методических ошибок и максимально эффективно использовать этот мощный инструмент повышения прибыльности компании.

#### Список литературы

1. Бухалков М. И. Внутрифирменное планирование : учебник. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2000.
2. Карпова Т. Н. Управленческий учет : учебник для вузов. – М. : Аудит. ЮНИТИ, 1998.

3. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия. Эффективность и бюджетирование : монография / В. Н. Самочкин, Ю. Б. Пронин, Е. Н. Логачева и др. ; отв. ред. В. Н. Самочкин. – 2-е изд., доп. – М. : Дело, 2002.

4. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: российская практика : учебник. – М. : Перспектива, 1995. – 194 с. : ил.

5. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М. : Перспектива, 1998. – 203-215 с.

6. Щиборщ К. В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России : монография. – 2-е изд., пер. и доп. – М. : Дело и Сервис, 2005. – 589 с.

7. Ильдеменов С. В., Дранко О. И. Реформа предприятия и управление финансами : учебно-метод. пособие для рос. бизнеса. – М. : Конэско, 1998. – С. 73.

---

***D. S. Petrochenkova\****

*\*Petrochenkova Daria, graduate student  
of «ANT-Inform» Ltd., Moscow  
apelsintschik@rambler.ru*

#### **ANALYSIS OF BUDGETING IN THE PLANNING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

*Key words: budgeting, responsibility center, budget functions, plan, budgeting methodology.*

*Misunderstanding of the term «budgeting» among the Russian companies often complicates the use of this effective tool, aimed at improvement of the enterprise efficiency. The article features system analysis of the theoretical aspects and the role of budgeting in the company planning; the author gives a full and detailed description of the term. It appears that the use of given definition would optimize the formation and implementation of budgeting systems in domestic enterprises.*

---

© Петроченкова Д. С., 2013

УДК 336

**Н. А. Сосина\****\*Сосина Наталья Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент**Филиал Самарского государственного экономического университета, г. Тольятти**Sosina1959@yandex.ru*

## СИЛА РОСТА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ВРЕМЕННОЙ ДИНАМИКИ ИЗМЕНЕНИЯ ДОХОДНОСТИ

*Ключевые слова: сила роста, непрерывный финансовый поток.*

*Процесс непрерывного финансового потока моделируется с помощью линейного дифференциального уравнения, являющегося обобщением процессов движения денежных потоков. Решение уравнения отображает временную динамику изменения функции состояния денежного фонда. Рассматривается пример применения модели с непрерывным приращением процентов для обоснования и выбора инвестиционного решения.*

В анализе сложных финансовых проблем построение модели непрерывного потока платежей позволяет учесть сложные закономерности процессов движения денежных потоков, связанных с крупными фондами. В настоящее время в финансовой практике данный способ пока еще не занял должного места, но по мере усложнения задач, стоящих перед финансовыми менеджерами, сфера применения модели непрерывного потока платежей расширится. Сложные закономерности процессов движения денежных потоков, связанных с крупными фондами, например потока ежедневных поступлений и изъятий для очень большого банка, можно моделировать с помощью непрерывных процентов. Кроме того, непрерывно начисляемые проценты используются при определении курсовой стоимости опционов, оценке бизнеса методом реального опциона. Применение непрерывных процентов позволяет использовать мощный математический аппарат.

На динамику любого крупного денежного фонда, например инвестиционного или пенсионного, принимающего взносы от своих участников, осуществляющего выплаты, начисляющего проценты по своим обязательствам и т. д., оказывают влияние множество различных сумм, составляющих денежные потоки. Поток, состоящий из «очень малых» сумм с малыми временными интервалами между ними, можно считать «практически непрерывным» и функцию состояния  $S(t)$  денежного фонда, представляющую собой реакцию на такой поток, можно считать непрерывной.

Для малого временного промежутка  $\Delta t$  плотность внешнего непрерывного потока  $\mu(t)$  допустимо считать численно равной «средней скорости», то есть средней величине «перено-

симых» потоком сумм за время  $\Delta t$ . В связи с чем изменение  $\Delta S$  фондового значения  $S$  за время  $\Delta t$  можно представить в виде:

$$\Delta S \approx \delta(t)S(t)\Delta t + \mu(t)\Delta t, \quad (1)$$

где  $\delta(t)$  – сила роста (коэффициент пропорциональности приращения капитала, зависящий от конкретного инвестиционного проекта). Сила роста (force of interest) характеризует относительный прирост наращенной суммы за бесконечно малый промежуток времени.

Из (1) следует выражение для нормы прибыли на вложенный капитал:

$$\frac{S(t + \Delta t) - S(t)}{S(t)} \approx \delta(t)\Delta t + \mu(t)\Delta t / S(t). \quad (2)$$

Для фиксированного момента  $t$  времени правая часть равенства (2) является аналогом процентной ставки за период  $T = \Delta t$ .

Переходя к пределу в равенстве (2), получим неоднородное дифференциальное уравнение первого порядка:

$$\frac{dS}{dt} = S(t)\delta(t) + \mu(t), \quad (3)$$

которое является уравнением динамики финансовой системы.

Решение неоднородного уравнения (3) можно представить в виде

$$S(t) = S(t_0) \cdot e^{\delta \cdot (t-t_0)} + \int_{t_0}^t \mu(s) e^{\delta(t-s)} ds. \quad (4)$$

С помощью формулы (4) можно находить будущие и текущие значения для произвольного непрерывного потока, заданного своей плотностью.

В предположении, что внешний поток нулевой, т. е.  $\mu(t) = 0$ , уравнение (3) преобразуется к однородному уравнению

$$\frac{dS}{dt} = S(t)\delta(t). \quad (5)$$

Решение уравнения (5) при условии, что в момент времени  $t = t_0$  величина первоначального капитала равна  $S(t_0) = S_0$ , можно представить в виде:

$$S(t) = S_0 \cdot e^{\int_{t_0}^t \delta(t) dt}. \quad (6)$$

Задавая конкретный вид зависимости  $\delta(t)$ , можно промоделировать поведение интенсивности процентов во времени. Например, сила роста  $\delta(t)$  может быть представима в виде линейной функции  $\delta(t) = \delta_0 + at$  или в виде показательной функции  $\delta(t) = \delta \cdot a^t$ . Здесь  $\delta_0$  – начальное значение силы роста,  $a$  – годовой прирост силы роста в единицу времени. Параметр  $a$  может быть положительным, отрицательным или равным нулю. Нулевое значение параметра  $a$  соответствует постоянной силе роста  $\delta_0$ .

Еще одним примером формулы для  $\delta(t)$  является формула Студли, которая может быть записана следующим образом:  $\delta(t) = p +$

$\frac{s}{1 + re^{st}}$ . Параметры  $p$ ,  $r$  и  $s$  выбираются так, чтобы моделировать плавное убывание или плавное возрастание интенсивности процентов.

В частном случае, когда сила роста  $\delta(t)$  не зависит от времени  $t$ , решение уравнения (5) может быть представлено в виде

$$S(t) = S_0 \cdot e^{\delta \cdot (t-t_0)}. \quad (7)$$

Полученные результаты можно использовать также и для более привычного дискретного начисления процентов за время  $t = \tau \cdot T$ , где  $T$  – базовый период при дискретном начислении процентов по сложной ставке  $i$ ;

$\tau = t / T$  – число периодов  $T$ , входящих в промежуток времени  $t$ .

Если принять, что  $t_0 = 0$ , то при инвестировании в один и тот же проект при постоянной интенсивности роста  $\delta$  и при нулевой плотности внешнего потока ( $\mu(t) = 0$ ), наращенное значение суммы  $S(t)$  может быть вычислено либо по формуле непрерывного начисления процентов:

$$S(t) = S_0 \cdot e^{\delta \cdot t}, \quad (8)$$

либо по формуле начисления сложных процентов

$$S(t) = S_0 \cdot (1 + i)^\tau \quad (t = \tau \cdot T). \quad (9)$$

Наращение по формулам (8) и (9) за время  $t$  дает один и тот же финансовый результат. Формулы (8) и (9) можно использовать для любого промежутка времени  $t$ , включая дробное количество  $\tau$  базовых периодов, относительно которых задана ставка  $i$ . Важно иметь в виду, что время  $t$  обязательно должно быть выражено в тех временных единицах, относительно которых задана ставка  $i$ .

Если проводить механическую аналогию между ставками  $\delta$  и  $i$ , то ставка  $\delta$  схожа с понятием мгновенной скорости, а ставка  $i$  с понятием средней скорости за базовый период  $T$ . Поэтому мгновенная ставка позволяет отслеживать более точно временную динамику изменения доходности.

Поясним данный факт графически. Процесс наращивания изображен на рис непрерывному наращению  $S(t) = S_0 \cdot e^{\delta \cdot t}$ , ломаная. 1. Кривая (1) соответствует (2) соответствует дискретному начислению процентов по сложной процентной ставке  $S(t) = S_0 \cdot (1 + i)^\tau$ .

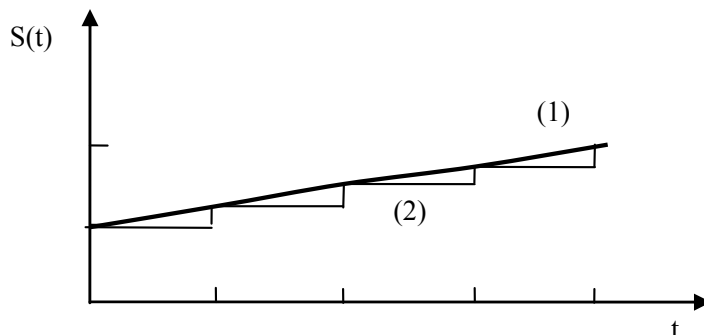


Рис. 1

При дискретном начислении в течение базового периода  $T$  инвестируемая сумма оста-

ется постоянной, а в конце базового периода увеличивается скачком в результате присое-

динения процентов. При непрерывном начислении сумма нарастает непрерывно. Поскольку оба процесса финансово эквивалентны, то значения наращенной суммы в конце каждого периода совпадают независимо от способа начисления процентов.

Знание уравнений эквивалентности (8) и (9) позволяет без труда переходить от одного измерения доходности к другому, что очень важно для анализа ряда финансовых проблем. Рассмотрим одну из них.

Как известно, один из основополагающих принципов финансового менеджмента – это признание временной ценности денег: «сегодняшние» деньги всегда ценнее тех, которые будут получены «завтра». В экономической теории данное свойство называется положительным временным предпочтением. Поэтому возникает вопрос: почему деньги, которые принесут нам доход за базовый период начисления процентов дискретно, не приносят нам доход за период меньший базового. Располагая денежными средствами сегодня, мы можем их вложить в какое-нибудь доходное предприятие и заработать прибыль, в то время как получатель будущих денег лишен этой возможности и несет реальные потери.

Предположим, что по вкладу в размере 1 млн руб. начисляется 40% годовых. В конце года вклад возрастет до 1,4 млн руб. По простой и сложной процентным ставкам доходность составит 40% в год. Однако, доходность по номинальной ставке ( $m = 2$ ), т. е. при начислении процентов за полугодие, составит 36,64%, т. к. в этом случае будет учтена потерянная вкладчиком возможность реинвестировать проценты хотя бы два раза в

год. Доходность при начислении процентов ежеквартально по номинальной ставке ( $m = 4$ ), составит еще меньшее значение – 35,10% и т. д. Если же измерять доходность по силе роста, то она окажется еще меньше, всего 33,65%, т. к. теоретически можно реинвестировать проценты не два раза в год, а непрерывно.

Таким образом, модель с непрерывным приращением процентов, практически не имеющая альтернатив в финансово-экономическом анализе, может быть использована при обосновании и выборе инвестиционных решений благодаря своей простоте и универсальности.

Следует заметить, что теория систем с дискретными потоками вполне аналогична теории систем с непрерывными потоками с той лишь разницей, что для нахождения текущих значений дискретного потока дисконтируются его составляющие суммы, а для непрерывного потока дисконтируется плотность непрерывного внешнего потока  $\mu(t)$ , в результате чего суммирование для дискретного потока переходит в интегрирование для непрерывного потока.

Использование силы (интенсивности) роста позволяет получить простые выражения как для самого процесса роста, так и для всех видов ставок и характеризующих его коэффициентов, а также легко переходить к общему случаю переменных ставок. В последнем случае достаточно просто считать интенсивность переменной. Благодаря чему в финансовом анализе модели роста задаются с помощью непрерывной процентной ставки силы роста.

#### Список литературы

1. Бочаров П. П., Касимов Ю. Ф. Финансовая математика. – М. : Гардарики, 2002. – 624 с.
2. Рещецкий В. И. Экономический анализ и расчет инвестиционных проектов. – Калининград : Янтарный сказ, 2001. – 477 с.
3. Шенягин В. П., Юрков В. А. Непрерывное начисление процента как масштабная симметрия финансово-экономического процесса и свойство фрактальности // Экономический журнал. – № 13. – М. : РГГУ, 2007. – С. 131-140.
4. Макаров С. И. Математика для экономистов. – М. : КноРус, 2008. – 264 с.
5. Никитенко Т. В. Предельные теоремы для системы взаимодействующих предприятий // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия «Экономика». – № 4. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2011. – С. 159-169.

*N. A. Sosina\**

*\*Sosina Natalia, PhD in Economics, Associate Professor  
of Samara State Economic University, Togliatti  
Sosina1959@yandex.ru*

**GROWTH POWER AS INDICATOR OF THE TEMPORAL DYNAMICS  
OF PROFITABILITY CHANGES**

*Key words: growth power, continuous financial flow.*

*The continuous financial flow is modeled by a linear differential equation, which is a generalization of the process of cash flows. Solution of the equation shows the temporal dynamics of changes in the function of monetary fund. The article features the example of application of the model with the continuous accrual of interest for study and selection of investment solutions.*

---

© Сосина Н. А., 2013



УДК 331

**О. В. Маркова\***

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

**М. Ю. Смирнова\***

*\*Смирнова Мария Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
musmirnova82@yandex.ru*

## ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В АНТИКРИЗИСНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

*Ключевые слова: человеческий капитал, антикризисное управление, инвестиции в человеческий капитал, инновационная активность, управление знаниями.*

*Раскрывается сущность инновационного подхода к управлению человеческим капиталом, основанного на парадигме интеллектуальной активности персонала в целях антикризисного управления предприятием.*

Руководство любого предприятия, даже вполне успешного и перспективного, должно постоянно уделять внимание антикризисному управлению, направленному на предвидение и предотвращение кризисов, смягчение их течения, устранение отрицательных последствий и превращение их в позитивные изменения. Все эти задачи и функции наилучшим образом способен выполнить персонал, который выступает главной производительной силой в осуществлении изменений по преодолению кризиса.

Как известно, кризис – это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнедеятельности в рыночной среде [1, с. 202]. При этом основу функционирования и развития социально-экономической системы составляет активность человека, который стремится управлять своей деятельностью и расширять сферу управления, снижая долю неуправляемых процессов. Это, в свою очередь, зависит от совершенства управления, определяемого уровнем развития человеческого капитала и инновационного потенциала.

В общем смысле человеческий капитал (ЧК) – это форма реализации интеллектуальных, нравственно и культурно ориентированных способностей человека к созданию знания, обеспечивающего получение различного рода выгод как для самого индивида, так и для общества в целом. Исходя из этого в ан-

тикризисном менеджменте именно ЧК является основным фактором развития экономики.

Понятие «человеческий капитал» является уровнем развития научных изысканий о человеческом факторе в антикризисном менеджменте. В современной отечественной литературе в понятие «человеческий капитал» включается совокупность знаний, навыков и трудовых усилий человека, который индивид использует во благо себе и обществу [3, 4]. При этом не подчеркивается сущность капитала к саморазвитию и росту стоимости за счет интеллектуальной активности персонала. В условиях перехода к постиндустриальной экономике, основанной на знаниях и интеллекте, подобные представления претерпели к сегодняшнему дню существенные изменения.

В современном понимании человеческий капитал как фактор инновационного производства – это знания, навыки, практический опыт, интегрированные интеллектуальной активностью, являющейся формой воплощения разнообразных способностей человека к созданию нового, ранее неизвестного знания, обеспечивающего получение интеллектуальной ренты и различного рода преимуществ перед конкурентами. Из определения следует, что интеллектуальная активность индивида является основным элементом, отличающим способность к творческому труду от способности к рутинному труду, человеческий капитал от простой рабочей силы.

Несмотря на высокую значимость инноваций для антикризисного управления, не все хозяйствующие субъекты обладают достаточным потенциалом для внедрения новшеств. Инновационный потенциал – это своего рода характеристика способности системы к позитивному изменению, улучшению и прогрессу. Для приведения в действие инновационного механизма и осуществления эффективной инновационной деятельности экономический субъект должен обладать инновационной активностью, т. е. интенсивностью внедрения новшеств в хозяйственную деятельность. В противном случае все инновационные разработки и возможности обновления не будут использованы на рынке конечного потребления, а большие финансовые вложения в НИОКР не окупятся соответствующей прибылью.

Инновационная активность фирмы – это способность экономического субъекта к интенсивной инновационной деятельности на основе мобилизации своего инновационного потенциала в целях достижения конкурентных преимуществ за счет всестороннего использования внешних и внутренних факторов развития [2, с. 102].

Понятие «инновационная активность» характеризует степень развития инновационной деятельности хозяйствующего субъекта. Она показывает связь между планируемым содержанием инновационной деятельности и ее результатами, воплощенными в инновационных продуктах. Кроме результативности, ин-

новационная деятельность должна быть эффективной, т. е. экономически оправданной с точки зрения затрат различных ресурсов. Разная степень инновационной активности объясняет различные результаты при одинаковых исходных целях, планах, ресурсах и даже потенциале. Инновационная активность характеризуется двумя показателями: степенью соответствия реакции фирмы характеру конкурентной рыночной ситуации и темпом осуществления стратегических инновационных изменений [5, с. 127].

Таким образом, особенности процессов и технологий антикризисного менеджмента можно выразить в следующем: адекватность реакции и динамичность в использовании ресурсов, проведении позитивных изменений, осуществлении инновационных программ; использование ситуационных методов разработки и реализации управленческих решений; обеспечение своевременной реализации антикризисных мер; повышение результативности и эффективности управленческих решений на основе их объективной оценки и оптимизации.

На рис. 1 представлены основные элементы системы антикризисного менеджмента, связанные с человеческим, инновационным и структурным капиталом. Последний представляет собой накопленный организационный опыт и имидж в глазах потребителей, клиентов и контактной аудитории.



Рис. 1. Система антикризисного управления по формированию и использованию капитала фирмы

Роль человеческого капитала в антикризисном менеджменте проявляется в предвидении негативных изменений, связанных с внешней и внутренней средой. Уровень развития человеческого капитала оказывает непосредственное влияние на количество и характер оши-

бок в принятии управленческих решений, на адекватное восприятие внешних и внутренних факторов развития, объективную оценку ситуаций и разработку антикризисных программ. Ведь персонал лишь тогда становится человеческим капиталом, когда его профес-

сионализм, мотивация и отношение к организации определяют высокое качество деятельности. При наличии человеческого капитала вероятность наступления глубокого и разрушительного кризиса снижается.

При наступлении кризиса человеческий капитал является стабилизирующим фактором, способным мобилизовать имеющиеся ресурсы для достижения поставленной цели. Интеллектуально обогащенные люди глубже понимают явления окружающей действительности, поэтому им меньше свойственны панические настроения, страх перед неопределенностью, неорганизованность и недисциплинированность. Конечно, во многом данное поведение зависит от личности индивидуума, но такие черты, как уверенность, собранность, деловитость, дисциплинированность, формируются в процессе накопления профессионализма, реализации непрерывного образования, проявления духа корпоративной культуры и отражают понятие и характеристику человеческого капитала.

Немаловажную роль человеческий капитал играет в ускорении процесса выхода из кризиса. Здесь важны такие черты, как профессионализм, энтузиазм, перспективность мышления, которые являются следствием образования и инновационности. Нацеленность на позитивные изменения и оптимизм дают человеческому капиталу шанс на победу в преодолении временных трудностей.

Таким образом, человеческий капитал в антикризисном менеджменте является главным приводным механизмом, способствующим позитивному изменению хозяйствующего субъекта. Сегодня ко многим руководителям отечественных предприятий приходит понимание того, что в развитие персонала необходимо вкладывать определенные ресурсы, т. е. осуществлять инвестирование в человеческий капитал. Капитальные вложения в развитие человеческого капитала приводят к росту прибыли и рыночной стоимости предприятия за счет более эффективного использования интеллектуального потенциала организации. Системное формирование и развитие человеческого капитала, обеспечение эффективности его использования позволяют существенно повысить конкурентоспособность предприятия и могут являться основным фактором предотвращения социально-экономических кризисов. Таким образом, инвестиции в человеческий капитал можно рассматривать как метод антикризисного управления.

Инвестиции в человеческий капитал направлены на изменение качества персонала в целях получения большего эффекта от его деятельности, поэтому мотивы и стимулы как персонала, так и самих инвесторов должны быть сбалансированными. Иначе может возникнуть ситуация, когда несовпадение направлений развития персонала и самой компании приведет к неэффективности их взаимодействия. Поэтому для устранения дисбаланса необходима реализация согласованных интересов всех участников инвестиционного процесса. Этот баланс возможен при условии долевого участия как предприятия, так и работников. Для мотивации персонала на развитие и на организацию можно использовать опционную программу, которая позволяет согласовать интересы работников и акционеров, поскольку они начинают добиваться единой цели, также работники начинают реально осознавать свое влияние на работу компании. В результате повышается идентификация работника с компанией, поскольку он наделяется акциями в форме, которая зависит от конкретной программы, и происходит слияние интересов сотрудника и компании. Работник видит особое отношение компании к своему труду, так как полученное им право на опцион – это отражение значимости его трудового вклада в общие результаты всей компании. Опционные программы создают благоприятную корпоративную культуру, направленную на достижение общих результатов через индивидуальную ценность каждого работника.

Реализация согласованных интересов инвестирования в человеческий капитал требует еще и ответственности за результаты своих действий. Поэтому важно разработать инструменты оценки инвестиций, для того чтобы можно было отслеживать изменения в развитии персонала. Вообще, говоря об оценке персонала, стоит отметить, что она призвана обеспечивать понимание, насколько миссия, стратегия и цели компании реализуются в полной мере. Еще одним важным элементом в оценке является связь процесса выполнения индивидуальных задач и уровня развития персонала. При этом стоит учитывать, что система оценки должна быть объективна, прозрачна, обязательна и интегрирована с системой инвестирования в человеческий капитал и с системой материальной и нематериальной мотивации.

Наиболее доступным методом оценки использования человеческого капитала является

метод расчета прямых затрат на персонал. При этом подсчитываются издержки на фонд заработной платы, соответствующие налоги, обеспечение и улучшение условий труда, расходы на обучение и повышение квалификации. Однако данная оценка не учитывает реальной стоимости человеческого капитала, способности и мотивации к развитию творчества и самообразования.

Более объективным в данном случае является метод конкурентной оценки стоимости человеческого капитала. При этом компания сначала исследует, а затем создает для своего персонала более привлекательные, чем у конкурентов, социально-экономические условия работы, что способствует привлечению со стороны человеческого капитала, переходу специалистов из конкурирующих фирм. Этот метод можно назвать методом регулирования текучести персонала. Он имеет большое значение в условиях кризисных ситуаций, когда фирма пытается удержать наиболее ценных сотрудников и создает для них определенные условия.

Для осуществления крупных, долгосрочных и инновационных проектов часто необходимо оценить перспективную стоимость человеческого капитала на 5, 10 и даже 20 лет. Как будет развиваться кадровый потенциал фирмы, во многом зависит от его интеллектуальной активности, способности к саморазвитию и в то же время от преданности или лояльности компании.

Человеческий капитал в антикризисном менеджменте играет двуединую функциональную роль. Во-первых, является объектом управления и инвестирования средств в дальнейшее развитие человеческого потенциала. Поэтому для предотвращения или смягчения кризиса и его социально-экономических последствий, для позитивного развития организации надо способствовать развитию человеческого капитала: вкладывать инвестиции в

образование, здоровый образ жизни, мотивировать творческий подход в работе, создавать благоприятные социально-психологические условия, формировать определенную организационную культуру, способствовать накоплению опыта и знаний. Во-вторых, человеческий капитал служит средством или приводным механизмом для развития инноваций, обновления технологий, в том числе и управленческих. Интеллектуальная активность персонала заставляет постоянно искать новые способы и средства саморазвития и самосовершенствования, сравнивать свой потенциал друг с другом, стремиться к обеспечению своего конкурентного положения.

Формирование человеческого капитала происходит постоянно на всех этапах процесса управления персоналом. При этом результат данного управленческого воздействия зависит от того, какими средствами и методами оно осуществляется. Главные из этих средств показаны на рис. 2:

- 1) мотивация формирования и развития тех качеств индивида, которые характеризуют признаки человеческого капитала (здоровый образ жизни, образование, интеллектуальный потенциал и др.);
- 2) инвестирование в человеческий капитал;
- 3) система оплаты труда, соответствующая мотивации деятельности и человеческому потенциалу;
- 4) ценностные установки, которые формируются в процессе трудовой деятельности;
- 5) квалификация, которая демонстрирует уровень профессионализма, навыки и умения эффективной деятельности;
- 6) обеспечение актуальной информацией, превращенной в знания, что определяет уровень компетентности;
- 7) культура поведения в организации в соответствии с личностными установками, не противоречащими ценностям компании.

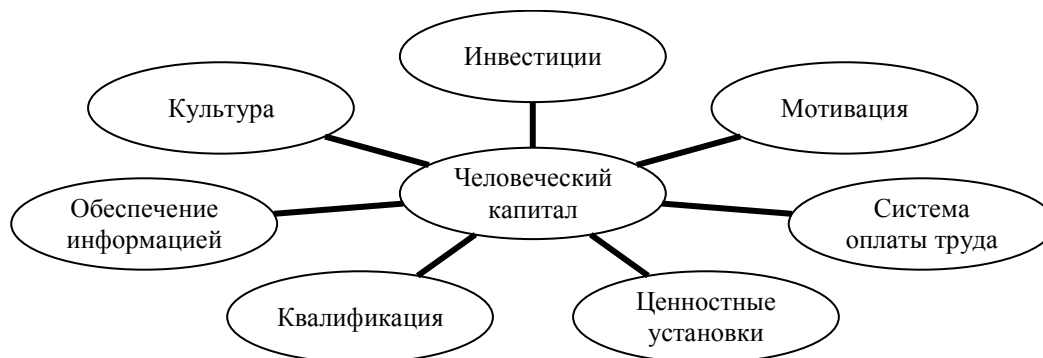
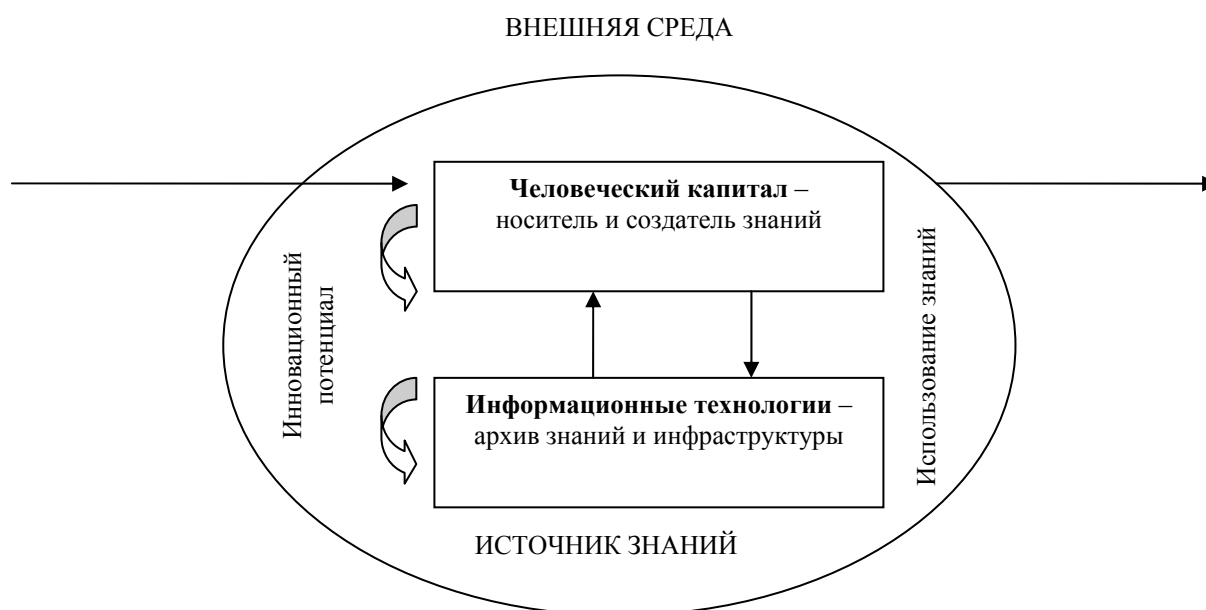


Рис. 2. Основные средства формирования человеческого капитала

Все эти факторы взаимосвязаны, и только их системное использование позволяет получить действительный эффект человеческого капитала. При этом наиболее значимыми активами становятся и уже стали сотрудничество персонала внутри компании и с клиентами и партнерами, уровень командности и активности высококвалифицированных сотрудников, формируемых ими идей и скорости во-

площения в жизни, учет пристрастий различных человеческих групп, их ориентация на определенные ценности, т. е. все то, что накапливается и структурируется в виде конкретных знаний и характера их использования. Обеспечение эффективности данного процесса возможно только при наличии соответствующей системы управления знаниями (рис. 3).



*Рис. 3. Система управления знаниями в антикризисном менеджменте*

Очевидно, что система управления знаниями становится объективно необходимой для обеспечения процесса антикризисного управления в современных условиях. И чем раньше компания создаст и начнет интенсивно использовать такого рода систему на практике, тем выше будет ее гибкость и адаптивность к изменяющимся условиям внешней и внутренней социально-экономической среды.

Таким образом, инновационный подход в антикризисном управлении основан на использовании человеческого капитала как главного ресурса и объекта инвестиций по развитию его социально-экономической активности и проадаптивности к изменяющейся внешней и внутренней среде, что обеспечивает хозяйствующему субъекту в долгосрочной перспективе конкурентоспособность на рынке.

#### *Список литературы*

1. Беляев А. А., Коротков Э. М. Антикризисное управление. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 311 с.
2. Мельников О. Н., Шувалов В. Н. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Креативная экономика. – 2005. – № 9 (69). – С. 100-104.
3. Мильнер Б. З. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 624 с.
4. Михнева С. Г. Интеллектуализация экономики: инновационное производство и человеческий капитал // Инновации. – 2003. – № 1. – С. 25-32.
5. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2006.

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

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

***M. Ju. Smirnova\****

*\*Smirnova Maria, PhD in Economics, Associate Professor  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
musmirnova82@yandex.ru*

**INNOVATIVE APPROACH TO HUMAN CAPITAL MANAGEMENT AS A PART  
OF CRISIS MANAGEMENT**

*Key words: human capital, crisis management, investment in human capital, innovation activity, knowledge management.*

*The article studies the essence of innovative approach to the management of human capital, based on the paradigm of staff intellectual activity aimed at crisis management.*

---

© Маркова О. В., Смирнова М. Ю., 2013

УДК 16; 330

**В. В. Осипов\****\*Осипов Владимир Викторович, соискатель**Филиал Самарского государственного экономического университета, г. Тольятти*

lfsgea@mail.ru

## ФУНКЦИОНАЛЬНО-ЦЕЛЕВОЙ НАУЧНЫЙ ПОДХОД О СВОЙСТВЕ ДИРЕКТИВНОСТИ ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

*Ключевые слова: функционально-целевой научный подход, понятие направленности причинно-следственных связей, свойство директивности, научные заблуждения, примеры применения свойства директивности.*

*Данная статья продолжает цикл работ по формированию функционально-целевого научного подхода. Указывается на важность учета свойства директивности (направленности) для достижения цели. Это важно при одновременном наличии совокупности «фактов-причин» и «фактов-следствий». Для строгой идентификации причин и следствий (относительно исследуемого процесса) предложено ввести в научный оборот термин «директивность». Это позволяет минимизировать ошибки при формировании научных выводов. Предложение иллюстрируется соответствующими примерами.*

С точки зрения автора, важнейшим фактором, определяющим эффективность и саму возможность достижения заданного результата любой осмысленной деятельности, например деятельности исследователя, является четкое понимание, чего он хочет добиться. А также неизменность следования этому пониманию (цели) на всем протяжении соответствующей деятельности. Очевидно, что отсутствие строго определенного представления о цели как желаемом конечном результате своей деятельности делает достижение последнего потенциально затруднительным и даже в принципе невозможным. Причина простая: неизбежность естественных флуктуаций незафиксированного вектора целевых установок во времени делает невозможным однонаправленное поступательное движение к достижению какой-либо конечной цели, приводя к отклонению движения по случайным траекториям, аналогичным известному из физики броуновскому движению частиц. Сказанное особенно актуально для механизма мышления отдельно взятого человека (индивидуального исследователя), характерной особенностью которого является изменчивость как под воздействием течения времени (хотя бы вследствие банальной забывчивости), так и под влиянием естественных психофизиологических факторов (состояния здоровья, эмоционального состояния и т. д.). Кроме того,

существенное влияние на глубинные процессы мышления оказывает воздействие привнесенных извне, но подсознательно регистрируемых сознанием общепринятых установок, распространенных стереотипов или случайно оказавшихся в поле зрения фактов и факторов, поскольку главная из основ естественного мышления – его эвристическая составляющая – носит явно выраженный ассоциативный характер.

Типичный пример из опыта преподавания: в аудитории развесили различные изображения собак и предложили описать любое фантастическое животное. Про собак не было сказано ни слова, но 17 из 29 полученных работ оказались привязаны к прототипу – собаке (собака с рыбьим хвостом, собака с крыльями и т. д.).<sup>1</sup> В другой аудитории изображения собак не вывешивали, и в итоге из всех ответов на идентичное задание черты собаки угадывались только в одном.<sup>2</sup>

В результате даже один и тот же исследователь не только в процессе продолжительного цикла исследования, но даже в разное время одних и тех же суток может видоизменять свою точку зрения относительно каких-либо нюансов предмета исследования. Такое влия-

<sup>1</sup> Альтшуллер Г. Найти идею: Введение в ТРИЗ – теорию решения изобретательских задач. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. С. 276.

<sup>2</sup> Там же.

ние объясняется тем, что процесс исследования, как и любой другой работы, состоит из множества элементарных функциональных действий. Каждое из которых в отдельности не способно привести к конечному результату, для достижения которого требуется завершённая последовательность весьма протяжённой цепочки функционально-ориентированных взаимно согласованных действий. И если они целевым образом не согласованы между собой, то функциональная связь между звеньями формируемой цепочки утрачивается. При этом, как и при типичном броуновском движении частиц, затрачиваемая на деятельность энергия может иметь рекордно высокое значение, а итоговый результат – оказаться нулевым. Взаимно согласованной должна быть не только целевая направленность действий, но и их последовательность. Изменение последовательности в любом промежуточном звене формально идентичной функциональной цепи может привести к уходу от цели даже в пределах одного и того же вектора направления, способного в данном случае изменить свой знак на прямо противоположный.

В то же время наличие строгой целевой направленности исключает бесполезные отклонения от стратегического направления на цель, и каждое очередное элементарное действие означает очередной шаг к ее достижению. При исследовательской и изобретательской деятельности строгое определение цели приводит к радикальному сокращению области поиска вероятного решения. При этом чем более точно и конкретно сформулирована цель (идеальный конечный результат деятельности), тем более локализованной оказывается область поиска возможного результата. Причем наличие строго определенной, четко сформулированной цели не только радикально сокращает область поиска возможных решений, но и сокращает вероятность потенциальных ошибок,<sup>3</sup> характерных как для субъективного анализа исследователем, так и для формально-логической обработки больших объемов информации с помощью средств вы-

числительной техники. (С подобной ситуацией наверняка сталкивался каждый пользователь глобальной сети Интернет, ведя поиск необходимой ему информации по ключевым словам.)

Именно строгая целевая ориентация и высокая личная заинтересованность (а это также целевой фактор) нередко приводят к тому, что рационализатор-рабочий, обладающий минимальным образовательным уровнем, находит такое усовершенствование оборудования или технологического процесса, которое изначально не смогли предложить высокообразованные разработчики из солидных проектных организаций.

Кроме того, в случае однозначного определения цели исключаются неизбежные противоречия или компромиссы, существенно затрудняющие поиск обобщенного фундаментального решения, охватывающего всю совокупность различных целей и удовлетворяющего всему многообразию потенциально возможных вопросов.

Особо отметим, что непротиворечивость сформированных целевых установок является гораздо более важным и универсальным фактором достижения цели, чем это может показаться на первый взгляд. Как известно, противоречия – это основная причина возникновения проблемных ситуаций, требующих неочевидного (с точки зрения известных рекомендаций и методик) решения. Не случайно решение изобретательской задачи рассматривается теорией решения изобретательских задач как преодоление технического противоречия, а в основе стандартов на решение изобретательских задач лежит 40 типовых приемов устранения технических противоречий.<sup>4</sup> В противовес сказанному непротиворечиво сформулированная цель автоматически предполагает и отсутствие физического (или какого-либо иного) противоречия. А значит, не нуждается в решении изобретательского уровня, что делает очевидным путь к ее достижению. Подобная очевидность, возникающая как результат последовательных действий по приближению новатора или исследователя к пониманию строгой и однозначной формулировки заданной цели, нередко воспринимается как результат действия внезапного творческого озарения – интуиции. В нашем понимании, ничего удивительного в этом нет, по-

<sup>3</sup> Бердников В. А., Осипов В. В. Изобретательская деятельность как парадигма применения функционально-целевого подхода к разрешению проблемных ситуаций в рыночной экономике // Проблемы охраны и защиты интеллектуальной собственности в различных отраслях промышленности, науки, образования и медицины в условиях вступления в ВТО : сб. ст. междунард. науч.-практ. конф. (28-29 июня 2012 г.) / науч. ред. З. Ф. Мазур. Тольятти : НОУ «ТИГТиП», 2012. С. 56-65.

<sup>4</sup> Альтшуллер Г. Найти идею: Введение в ТРИЗ – теорию решения изобретательских задач. С. 281.



сколькo оба процесса имеют в своей основе общий материалистический фундамент. Но поскольку изучению явления интуиции пока еще не уделялось достаточно серьезного внимания, вопрос о том, что из них (интуиция или функционально-целевой подход) носит более общий и фундаментальный характер, пока еще остается открытым. Важно лишь осознание наличия некой общности, которая вытекает из получения одного и того же результата при решении проблемы как тем, так и другим методом. Тем более что это не отрицает возможность на практике использовать то, что является очевидным уже сейчас.

Именно поэтому на данном этапе развития научного знания столь важно уделять внимание процессу строгого и непротиворечивого формулирования цели, а также неуклонному следованию этой цели в процессе практически любой функциональной деятельности.

Рассмотренная выше ситуация наряду с некоторыми другими лежит в основе необходимости в разрабатываемом нами так называемом функционально-целевом подходе. В силу своей простоты и универсальности функционально-целевой подход может стать основой типовых методов решения самых разнообразных задач качественного порядка. О явно недостаточном развитии теоретической базы целевого подхода и необходимости активизации научных усилий в данном направлении свидетельствуют итоги реализации федеральных целевых программ (ФЦП). Несмотря на реальное увеличение общих затрат на ФЦП до **1,053 трлн** рублей в год, отдача от них невелика.<sup>5</sup> Еще на первом этапе их реализации Минэкономразвития заявило о полном провале самых значимых проектов и предложило их свернуть. Немногим лучше и ситуация с немногочисленными вновь принятыми целевыми госпрограммами, которые, по мнению автора цитируемого источника, напоминают откровенное очковитительство.<sup>6</sup> В то же время указанная ситуация свидетельствует, что достаточно эффективного механизма формирования и оценки качества целевых программ, похоже, не существует.

Одним из важнейших положений разрабатываемого функционально-целевого подхода, упорядочивающим направление на цель, мо-

жет и должно стать понятие директивности (т. е. направленности) причинно-следственных связей. Это объясняется тем, что в общем случае вектор протекания процесса (например, процесса исследования) в целевой системе координат может быть направлен как в сторону поставленной цели, так и в любом другом, включая прямо противоположное от цели направление. В последнем случае реализация цели не достигается. (Простейший материалистический пример: в случае неучета фактора директивности даже при наличии одной-единственной четко обозначенной автомобильной дороги, с которой заведомо невозможно свернуть в сторону, движение автомобиля по ней может осуществляться как к цели – пункту назначения, так и в обратную от цели сторону – от пункта назначения).

Глубокий философский смысл данного свойства для ученого-исследователя заключается в том, что в общем случае фактор причины и фактор следствия могут одновременно присутствовать в базе фактографических данных по предмету исследования. При этом исследователю заранее не известно, который из них является причиной, а который – следствием. И в этом случае принципиально важно установить направление поступательного развития процесса во времени. Иначе выводы, полученные в результате исследования, могут оказаться ошибочными (позднее это будет показано на примере явления конкуренции). Типичный пример – мухи и котлеты, если рассматривать состояние наличия тех и других в одном месте в уже установившейся стадии. Хорошо известно, что оба указанных фактора имеют свойство одновременно присутствовать в одном и том же месте. Причем априори неизвестно, который из них является причиной, а который – следствием. Поэтому важнейшей задачей исследователя является задача отделения мух от котлет. Но в отличие от известной шутки в данном конкретном случае это предстоит сделать не по состоянию на текущий момент времени, а с учетом его исторической ретроспективы, в результате которой сформировалась указанная ситуация.

Для упорядочения такого ретроспективного анализа целесообразно ввести в научный оборот понятие, которое после его дискуссионной «обкатки» с целью возможного уточнения формулировки приобрело бы смысл термина, строго и однозначно определяющего направление развития процесса во времени, с учетом действия причинно-следственных свя-

<sup>5</sup> Гурдин К. Минпромторг дарит секретные технологии китайцам? // Аргументы недели. 2012. № 42 (334). С. 7.

<sup>6</sup> Там же.

зей. Назовем это понятие директивностью. **Таким образом, директивность – понятие, характеризующее направление развития исследуемого процесса во времени в направлении от причины (исходное состояние объекта исследования) к следствию (конечное состояние объекта исследования).** При этом под состоянием объекта исследования следует понимать и совокупность всех факторов внешней среды, действующих на объект в том или ином его состоянии.

Директивность может восприниматься и как свойство объективной реальности. Материалистической основой потенциальной определенности свойства директивности как однонаправленного вектора является однонаправленный характер течения времени (время может идти только в сторону увеличения отсчета, но не может идти в обратную сторону).

В качестве наиболее простого и безошибочного индикатора для выявления или подтверждения объективной реальности свойства директивности также может использоваться однонаправленное свойство времени. Поскольку время имеет свойство развиваться только в одном направлении, а в любой системе вещественных координат время присутствует практически всегда, то это свойство можно и считать обеспечивающим объективную директивность причинно-следственных связей. **При этом в качестве причины следует рассматривать событие, случившееся раньше по системе временных координат, а в качестве следствия – случившееся позже, но никак не наоборот.** Как будет показано далее, несмотря на очевидность данного тезиса, именно он зачастую игнорируется даже при принятии решений общегосударственного или общенаучного значения.

В обобщенном случае условиями для продвижения к реализации цели является двуединая общность взаимно дополняющих диалектических противоположностей – факторов изменчивости и постоянства. Изменчивость обуславливает силовой компонент движения – «встряску», необходимую для преодоления инертности системы в целом или ее составных элементов. Однако именно это свойство, обеспечивающее изменчивость, ввиду постоянных изменений не в состоянии обеспечить неизменность вектора направления к цели (что и неудивительно исходя из ее основного свойства). Постоянство же определяет то неизменное, которое и обеспечивает общую направленность необходимых изменений – век-

тор движения по направлению к цели. В свою очередь, фактор постоянства вне взаимодействия с изменчивостью не в состоянии придать системе силовой импульс, необходимый для изменения состояния системы и ее поступательного развития.

В качестве примера наиболее очевидного фактора изменчивости здесь может рассматриваться поступательно изменяющееся время, а в качестве фактора постоянства – фактор директивности причинно-следственных связей. Два указанных фактора в комплексе обеспечивают совокупность условий, необходимую для реализации цели.

**Предельные простота и очевидность понятия «директивность» вовсе не свидетельствуют о том, что его принципы чуть ли не автоматически должны соблюдаться на практике. Скорее наоборот, имеются факты нарушения здравого смысла, вытекающие из игнорирования сущности данного понятия.**

Одним из таких примеров является устройство и функционирование широко известной линейно-функциональной системы производственного управления. В соответствии с известным из теории управления типовым построением этой системы она должна состоять из руководителя, подчиненных ему исполнителей, заданной цели, представленной в виде желаемого конечного результатов труда, управляющих воздействий со стороны руководителя, а также обратной связи, воздействующей на руководителя с целью коррекции принимаемых им управленческих решений в случае отклонения реально достигаемого результата от заданной цели.

Поскольку конечный результат труда формируется у исполнителей, то в качестве обратной связи (в соответствии со смыслом ее функционирования) должно использоваться воздействие исполнителей на руководителя. Напомним, что обратная связь является не факультативной информацией, а механизмом принуждения к принятию управленческого решения, т. е. силовым воздействием. В демократическом обществе в качестве механизма такого силового воздействия принято использовать финансовые рычаги.

Из этого следует, что при работающей функции управления подчиненные должны оказывать влияние на размер зарплаты своего руководителя. При наличии у руководителя гарантированного минимального заработка (оклада) разницу между фактическим разме-

ром получаемой им зарплаты и окладом следует рассматривать как премиальную составляющую зарплаты, зависящую от оценки его труда подчиненными. Другими словами, при корректной реализации системы управления подчиненные должны управлять размером премии, получаемой руководителем. Т. е. директивность причинно-следственной связи должна быть направлена снизу вверх.<sup>7</sup> Объективной предпосылкой этого является тот факт, что подчиненные в своей совокупности вполне в состоянии проследить за работой руководителя как чисто физически, так и по результатам принимаемых им решений.

В реальной жизни директивность изменена на прямо противоположную. Как правило, руководитель сам определяет размер премиального вознаграждения подчиненным в зависимости от своего личного представления о результатах труда каждого из них. Объективность подобной оценки отсутствует по определению, поскольку ни проследить за работой каждого из подчиненных, ни определить проявляющийся вдалеке от него результат своего командования руководитель не в состоянии чисто физически.

Немаловажно, что руководители сознательно стремятся разомкнуть контур обратной связи под предлогом ужесточения дисциплины. Реальной же причиной является банальная лень, некомпетентность или недееспособность руководителя (ведь каждый сигнал обратной связи требует принятия управленческих решений, зачастую весьма нетривиальных). В результате происходит подмена управления командованием. Подобная трансформация управления на всех уровнях иерархической системы управления предприятием или даже отраслью экономики является основной причиной глубокого системного кризиса управления.

В условиях социалистической формы хозяйствования указанный фактор компенсировался общественно ориентированными видами обратной связи: сильным влиянием партийных, профсоюзных, комсомольских организаций, комитетов народного контроля, производственных собраний, рационализаторским

движением, работой партийно-хозяйственных активов и др. После установления единовластия собственника в итоге приватизации произошло упразднение указанных форм обратной связи, приведшее к радикальному снижению эффективности управления и результатов хозяйственной деятельности.<sup>8</sup>

**Учет свойства директивности позволяет заново пересмотреть оценку некоторых и других, достаточно распространенных точек зрения в прикладном использовании науки.** В частности, директивность позволяет выявить существующую некорректность в отношении понятий «качество» и «управление качеством».

Авторский анализ общего направления к цели гарантированного обеспечения качества показал, что однозначной общепринятой трактовки понятия «качество» в настоящее время просто не существует. Причем даже на уровне категориальных понятий. Существует минимум шесть групп современных трактовок категории «качество»:

- качество как абсолютная оценка (абстрактная и субъективная, которую невозможно измерить);
- качество как свойство продукции (например, скорость автомобиля);
- качество как соответствие назначению;
- качество как соответствие стоимости;
- качество как соответствие стандартам;
- качество как степень удовлетворения запросов потребителей.<sup>9</sup>

Данную ситуацию неопределенности усугубляет тот факт, что ни одна из этих групп категориальных трактовок не обеспечивает количественной оценки категории «качество», одинаково равноценных и актуальных для всех заинтересованных сторон (производитель, торговый посредник, потребитель), если качество рассматривать как вариативный параметр.<sup>10</sup> В большинстве директивных материалов по качеству даже сама трактовка этого понятия обходится стороной. Например, в подробном Руководстве по качеству ОАО «АВТОВАЗ», разработанном в соответствии

<sup>7</sup> Бердников В. А., Осипов В. В., Реснянский М. М. О важности наличия обратной связи и учета особенностей ее конструктивного исполнения в системах управления производством // Проблемы качества экономического роста : материалы международного научного конгресса (27-28 мая 2004 г.). Ч. 2 / отв. ред. А. П. Жабин, Г. Р. Хасаев. Самара : Изд-во Самарск. гос. экон. акад., 2004. С. 545, 546.

<sup>8</sup> Там же. С. 546.

<sup>9</sup> Салимова Т. А. Управление качеством : учебник по спец. «Менеджмент организации». 2-е изд., стер. М. : Омега – Л, 2008. С. 18-22.

<sup>10</sup> Осипов В. В. Функционально-целевой подход о некорректности понятия «управление качеством продукции» // Вестник Волжского ун-та имени В. Н. Татищева. Серия «Экономика». Вып. 23. Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2011. С. 71.

со стандартами ИСО 9000-2000, имеется п. 3.1 «Термины и определения», в котором отсутствует не только количественная мера измерения (или единица измерения) качества, но и сама трактовка понятия «качество».<sup>11</sup> В данных условиях в принципе невозможно сформировать вектор директивности, указывающий направление, к чему стремиться ради повышения качества. Соответственно, любые руководящие материалы аналогичного свойства (и даже целые книги, диссертации и учебники!) полностью утрачивают практический смысл. А найти такого рода литературу не представляет труда.

**Не лучше и ситуация с вопросами управлением качеством.** Свойство директивности показывает, что большинство «систем управления качеством» с упором на работу ОТК (использование контроля критичных параметров на выходе технологических операций), строго говоря, реально таковыми не являются. Используемый в них «классический» подход нарушает естественный порядок направленности причинно-следственных связей – он аналогичен попытке управлять автомобилем лишь после того, когда последний уже прибыл в пункт назначения.<sup>12</sup> Управление в истинном смысле этого слова возможно лишь с учетом свойства директивности – в ходе прямого развития процесса изготовления продукции, пока еще есть возможность активно влиять на только лишь формируемое изделие. Если брак выявился после окончания процесса изготовления, то управлять качеством готового изделия будет уже невозможно. В лучшем случае можно лишь устранить брак, если он является устранимым (например, когда диаметр вала после токарной обработки оказался завышен). Но это уже совсем другая технологическая операция, требующая дополнительных расходов трудозатрат, энергии, износа инструмента и выхода за отведенный для данной технологической операции лимит отведенного для нее времени.<sup>13</sup> В условиях высокоинтенсивного совре-

менного поточного производства такая операция экономически и технически нецелесообразна. И стандарты серии ISO-9000 по части системы менеджмента качества (СМК), а также статистический контроль качества по методу д-ра Деминга, с точки зрения производственной функциональности мало чем отличающийся от принципа действия классического ОТК, в данном подходе мало что меняют. Реальное же управление качеством (в прямом смысле этого слова) теоретически возможно и имеет практический смысл только на уровне отдельных технологических операций, пока процесс их выполнения еще не завершен и поэтому сохраняет управляемый характер.<sup>14</sup> Но это требует применения совсем иных подходов.

Если рассматривать ситуацию на примере управления качеством в лидере внедрения СМК – ОАО «АВТОВАЗ», то не случайно в протоколе конференции этого предприятия с поставщиками комплектующих изделий, состоявшейся еще 2-3 марта 2006 года, констатировалось, что: «Сертификация СМК поставщиков не стала основой обеспечения высокого качества поставляемых АВТОВАЗу автокомпонентов. Из 157 предприятий, имеющих сертификаты, 66 предприятий (или 42%) допускают поставку недоброкачественной продукции».<sup>15</sup> Аналогичная оценка давалась и во внутрикorporативных документах АВТОВАЗа. В частности, в докладе, представленном Дирекцией качества (исп. начальник УАКМиКИ В. В. Демин), на совещании по качеству у президента – генерального директора ОАО «АВТОВАЗ» от 7 апреля 2006 года также констатировался тот факт, что: «... сертификация не стала, как мы рассчитывали, гарантом качества поставляемых автокомпонентов. Шестьдесят предприятий (или 37% от числа сертифицированных) допускали поставку недоброкачественной продукции».<sup>16</sup> Ситуация дошла до того, что всерьез рассматривалось создание на ОАО «АВТОВАЗ» собственного сертификационного центра, действующего на каких-то особых принципах.<sup>17</sup>

Похоже, что в рамках существующего подхода к управлению качеством (незнание на-

<sup>11</sup> Система менеджмента качества ОАО «АВТОВАЗ». Руководство по качеству. Ч. 1. Редакция № 4. Введено взамен ред. № 3 20 октября 2003 г. Соответствует ИСО 9001 (ГОСТ Р ИСО 9001) и ИСО/ТУ 16949 (ГОСТ Р 51814.1) / разработ. дирекцией по качеству ОАО «АВТОВАЗ» и ЗАО «Академический Инжиниринговый Центр». С. 26.

<sup>12</sup> Осипов В. В. Функционально-целевой подход о некорректности понятия «управление качеством продукции». С. 75.

<sup>13</sup> Там же.

<sup>14</sup> Там же. С. 76.

<sup>15</sup> Там же. С. 74.

<sup>16</sup> Там же. С. 74.

<sup>17</sup> Приказ директора по качеству В. И. Матуса по ОАО «АВТОВАЗ» № 168 от 05.04.2006 г. «Об итогах конференции «Кардинальное улучшение качества – приоритетное направление развития ОАО «АВТОВАЗ».

правления действий) ситуацию с указанными поставщиками до сих пор так и не удалось переломить. Новым топ-менеджментом ОАО «АВТОВАЗ» (генеральный директор И. А. Комаров) в целях обеспечения качества был взят курс на выпуск устаревших иностранных моделей (в частности, выпуск а/м «Лада-Ларгус», а затем и «Ниссан-Алмера»)<sup>18</sup> с ориентацией на внешние источники комплектующих и крупноузловую сборку. С функционально-целевой точки зрения это можно трактовать как уход от борьбы за качество с попыткой переложить данную задачу на независимых поставщиков давно освоенных комплектующих. Трудно, например, найти другое логическое объяснение курсу на развертывание выпуска устаревшей платформы «Рено-Логан», не только дублирующей уже существующий на АВТОВАЗе типоразмерный ряд, но и приводящей к беспрецедентной дезунификации комплектующих, а также существенному снижению доли добавленной стоимости. В итоге выигрывают аффилированные с концерном «Рено» или непосредственно входящие в его состав поставщики и однозначно проигрывает ОАО «АВТОВАЗ».

Между тем возможность придать понятию «управление качеством» материалистический смысл, учитывающий причинно-следственную связь явлений через свойство директивности, способствует реальной возможности перейти к прямым, простым и действенным мерам обеспечения качества.

**Совершенно нелогичная ситуация сложилась и вокруг понятия «конкуренция».** Почему-то при переориентации парадигмы экономической науки с «плановой» на «рыночную» стало принятым бездоказательно считать конкуренцию позитивным явлением. Хотя убедительной аргументации к данному тезису не появилось. Зато при заинтересованном рассмотрении можно выявить множество доводов прямо противоположного свойства.

Исходной причиной для выводов о пользе конкуренции можно считать лишь тот факт, что там, где есть, например, конкуренция медицинских или научных кадров, имеется высокая квалификация и значительное количество этих работников. А там, где есть конкуренция по части каких-либо товаров, имеются низкие цены и большое количество соответ-

ствующих товаров. То есть в пользу конкуренции принято рассматривать одновременное присутствие фактора конкуренции и неких позитивных факторов. Хотя с этой точки зрения факт наличия мух на котлетах (если котлеты рассматривать как позитивный фактор) можно считать доводом о пользе мух.

Простая аналогия показывает, что выводы о пользе конкуренции не имеют под собой логического обоснования. Рассмотрим наиболее очевидный пример: конкуренция двух боксеров, очевидной формой проявления которой является бой на ринге. Растут ли квалификация и физическая кондиция боксеров в процессе конкуренции, т. е. боя? Разумеется, нет. Достаточно увидеть, в каком состоянии боксеры подходят к концу акта конкуренции (некоторые к этому моменту нуждаются в серьезной медицинской помощи). Специальные навыки и физическое состояние боксеров наращиваются за счет совсем других факторов, только во время тренировок и подготовки к соревнованиям, т. е. явление конкуренции в этом никак не участвует. Соответственно, и конкуренция медицинских либо научных кадров не приводит к повышению их квалификации, достигаемой лишь в процессе многолетнего дорогостоящего обучения в специально созданных условиях и под руководством высококвалифицированных специалистов. Точно так же явление конкуренции не может способствовать появлению большого количества дешевых товаров. Этот факт лишь свидетельствует о развитии технологии и низкой себестоимости товаров либо о случайных маркетинговых ошибках и просчетах планирования при их реализации на рынке.

Причина ложных выводов о пользе конкуренции заключается в неучете свойства директивности, т. е. направленности причинно-следственных связей. В данных примерах не конкуренция является причиной наличия большого количества товаров или специалистов, а избыток последних приводит к конкуренции. При этом одновременное наличие тех и других факторов, не разделенных по принципу директивности (принадлежности к причинам или следствиям), приводит к принципиально ошибочным выводам. Дополнительным фактором, способствующим формированию логически некорректных выводов, является воздействие идеологической пропаганды на интеллектуально отсталых участников глобального рынка со стороны их геополитических противников, не заинтересованных в истин-

<sup>18</sup> Можаретто И. Битва на Волге // За рулем. 2013. № 1 (979). С. 180.

ном понимании природы экономических явлений своими потенциальными конкурентами.

**О важности учета свойства директивности причинно-следственных связей свидетельствуют результаты реализации некоторых федеральных целевых программ, оказавшиеся прямо противоположными по сравнению с задуманными планами.**

1. В частности, как явно провальная может быть охарактеризована программа «Доступное жилье». С момента принятия этой федеральной целевой программы (в 2005 году) цена квадратного метра жилья в среднем по России подорожала на 80%!<sup>19</sup> В г. Тольятти уже за первый год действия программы стоимость отдельных категорий жилья увеличилась на 40-50%. Т. е. достигнут прямо противоположный результат – жилье стало гораздо менее доступным. А обещанный строительный бум обернулся жестким спадом.<sup>20</sup> Между тем проведенная нами еще «по горячим следам» (до появления первых результатов действия программы) целевая оценка ситуации однозначно показала целевую направленность данного мероприятия на развитие банковского сектора, а не жилья, что реально и проявилось в перераспределении финансовых ресурсов от производственного сектора экономики к финансовому.

2. В приведенном выше случае отход от достижения заданной цели проявился как результат реализации целевых программ. Т. е. в явном виде он заранее не планировался. Но еще более показательным является пример такого игнорирования свойства директивности, когда процесс реализации цели заранее предполагается направить в обратном направлении от цели! Таким примером является предложенная Министерством финансов РФ программа улучшения управления госфинансами. В рамках реализации данной программы Минфин РФ намерен до 2020 года потратить 12,3 трлн рублей «в целях повышения эффективности расходовании бюджета».<sup>21</sup> Такое «повышение» эффективности заведомо ведет в обратную от цели сторону, так как фактически изначально предусматривает потерю одного годового бюджета страны.<sup>22</sup>

**3. Об игнорировании свойства направленности причинно-следственных связей**

**свидетельствует и борьба с «дедовщиной» в Вооруженных силах России.** Целенаправленное подавление так называемой «дедовщины» существенно ослабляет силовое поле, структурирующее всю систему межличностных отношений, в результате чего относительно усиливаются проявления конкурентных межличностных отношений военнослужащих не только разных, но и одного и того же призыва, что являлось не характерным для тех же отношений при наличии «дедовщины».

Наиболее объективным показателем качественного состояния неуставных отношений является уровень небоевых потерь в Вооруженных силах. Сравним по данному показателю состояние в Советской Армии (где «дедовщина» негласно культивировалась офицерским корпусом) и в Вооруженных силах России на тот момент, когда проявились результаты системной борьбы с «дедовщиной».

По апрельскому (2007 г.) докладу Генерального прокурора России Ю. Чайки в 2006 году от неуставных отношений пострадали около 6,7 тысячи человек.<sup>23</sup> Сравнение небоевых потерь из-за преступлений и чрезвычайных происшествий, имевших место в 5-миллионной Советской Армии и Вооруженных силах России, имевших почти в 5 раз меньшую численность, свидетельствует о значительном росте небоевых потерь, причем не только в относительном, но и в абсолютном измерении. Если в Советской Армии от различных ЧП ежегодно погибали 500-600 военнослужащих, то в российских Вооруженных силах в 2002–2005 годах из-за преступлений и ЧП ежегодно погибали более 2000 военнослужащих.<sup>24</sup>

**Сопоставимый уровень вышеназванной категории потерь (при пересчете на единицу численности войск) увеличился почти в 16 раз!** Хотя единственным реально отслеживаемым изменением ситуации в армии за это время стала лишь системная борьба с «дедовщиной». При этом рост небоевых потерь происходил при радикальном снижении интенсивности учебного процесса по сравнению с имевшимся в Советской Армии (нехватка топлива и пр.), что способствует снижению относительной доли ЧП, связанных с неосторожным обращением с оружием, боеприпасами и боевой техникой.

<sup>19</sup> Гурдин К. Рейтинг госпрограмм // Аргументы недели. 2012. № 42 (334). С. 7.

<sup>20</sup> Там же.

<sup>21</sup> Гурдин К. Рейтинг госпрограмм. С. 7.

<sup>22</sup> Там же.

<sup>23</sup> Шаповал И. Погибший полк // Аргументы недели. 2007. № 17 (51). С. 15.

<sup>24</sup> Там же.

Судя по воспоминаниям ветеранов Вооруженных сил, в Советской Армии 60–70-х годов, для того чтобы заставить новобранца выполнить какую-либо необходимую работу, было достаточно простого распоряжения старослужащего солдата. На современном этапе для этого нередко уже требуется применение мер физического воздействия даже со стороны сержантского состава. Т. е. в современных Вооруженных силах России имеет место не усиление, а радикальное ослабление «дедовщины». Это, в свою очередь, чревато ослаблением единого дисциплинарного поля, допускающего возможность проявления межличностных отношений вне этого поля.

Если попытаться классифицировать известные виды неуставных отношений в армии, то мы получаем следующий примерный перечень:

1. Дедовщина.
2. Уставщина.
3. Групповщина.
4. Кумовство.
5. Землячество.
6. Беспредел (отсутствие сложившейся системы межличностных отношений).

В условиях отсутствия целевых ориентиров (пока армия не воюет) «дедовщина» является наиболее естественной, конструктивной и функционально-ориентированной формой неформального лидерства из приведенного перечня стихийно сформировавшихся неуставных отношений, а отсутствие такой системы (беспредел) – самой опасной и деструктивной.

Веским аргументом в защиту «дедовщины» являются воспоминания солдат, проходивших срочную службу в Советской Армии в период максимального «расцвета» «дедовщины» – в послевоенные годы. При наличии настоящих «дедов» как по возрасту, так и по срокам службы (многие из старослужащих к тому времени прослужили по 5–7 лет, включая войну) в воспоминаниях нет упоминаний о негативных проявлениях неуставных отношений. Поэтому логично считать, что меры по борьбе с дедовщиной разрушают относительно упорядоченную структуру межличностных отношений, приводя к потенциально более вредным или вообще неупорядоченным (беспредел) формам отношений. Таким образом, по оценочному суждению автора, одной из основных причин роста воинских преступлений в Вооруженных силах России является борьба с «дедовщиной».

В равной степени сказанное относится и к «дедовщине» на производстве, где за время рыночных реформ была подорвана роль влияния и мнения наиболее опытных и авторитетных работников.

4. **Весьма показательным в плане понимания директивности причинно-следственных связей является создание «наукограда» – «Сколково».** Взятая за парадигму создания таких инновационных центров «Кремниевая долина» в США возникла в процессе естественного развития, как следствие развития и укрупнения коллективов, имеющих в своей основе интеллект и творческий задел. И только затем она стала тем, что мы сейчас имеем. С точки зрения направленности (директивности) причинно-следственных связей здесь все логично.

Создатели «Сколково» решили поступить в прямо противоположном направлении – от конца: сначала создать офисные и лабораторные площади и присвоить им статус инновационного центра в предположении, что это позволит возникнуть и самим инновациям. Типичная иллюстрация к обратному преобразованию пример с мухами и котлетами, когда наличие мух должно привести и к возникновению котлет. (Даже если гипотетически согласиться с допустимостью такого подхода «от противного», то все равно реализация цели оказывается под большим сомнением. Ибо такая программа напоминает уравнение минимум с двумя неизвестными: во-первых, в ней не оговорено, как собрать в этом месте настоящих мух, во-вторых, не ясно, как заставить их делать котлеты.) Фактически подобное решение объективно напоминает попытку реанимации принципа использования известных конструкторских «шарашек», курировавшихся в 40–50-е годы наркомом внутренних дел СССР Л. П. Берией, с тем лишь отличием, что прежние условия и силовые методы формирования их кадрового состава уже давно не действуют. В данном случае свойство директивности (однаправленного течения времени) не позволяет реализовать данный проект, сколь бы заманчивым он ни был.

**Таким образом, когда одновременно присутствуют и причины и следствия, исключительно важно однозначно установить, где причина, а где следствие.** Понимание свойства директивности как однаправленного процесса во времени позволяет выявить

причину, как тот фактор из них, который появился раньше по времени.

К сожалению, автор пока не готов рассмотреть свойство директивности причинно-следственных связей в глубоком общефилософском смысле. Наиболее концентрированным выражением которого является игра в шахматы или некоторые другие игры, где данному свойству соответствует понятие «инициатива». Почему преимущество имеет тот, кто играет белыми фигурами, т. е. начинает игру? Или вообще тот, кто действует первым? В философском анализе данной ситуации и может выявиться глубокий философский смысл целенаправленного формирования направленности причинно-следственных связей.

**Поскольку свойство директивности включает в себе общефилософский смысл, то оно должно явным или неявным образом присутствовать в любых видах научной деятельности.** И прежде всего в основах, с которых начинается любая наука. В основе любой из наук лежит принцип происхождения и формирования ее структуры, проявляемый через генезис. Однако в современной трактовке основ – генезиса некоторых из наук с точки зрения директивности далеко не все благополучно.

**Об основах различных направлений научной деятельности.** Вопрос о том, что называть основами науки, чрезвычайно актуален в связи с тем, что стало чуть ли не правилом рассматривать в качестве таких «основ» математический аппарат, нередко состоящий из наиболее продвинутых и специфичных форм математики. Как бы давая понять каждому, кто попытается приблизиться к данной науке, что если он не понимает даже основ, то в настоящей науке ему и подавно нечего делать.

Между тем, понятие «основы» применимо к структуре любой из существующих наук. Не вызывает сомнений, что генезис каждой из наук описывает ее формирование в историческом масштабе времени, при котором изначально накапливались отдельные наиболее очевидные факты, которые затем дополнялись другими фактами, выявлялась взаимосвязь между ними. По мере накопления критической массы фактов и появления потребности в их объяснении формировались и теоретическая база, и методический аппарат подхода к изучению явлений. **Очевидно, что директивность в науке – путь развития знания в направлении от более простого к более сложному.** С точки зрения директивно-

сти в основе любой науки должны лежать самые простые, очевидные и непосредственно наблюдаемые факты, затем – легко проверяемые с помощью простейших опытов. Далее, по мере углубления изучения предмета – проверяемые и выявляемые с помощью технических средств и более сложных экспериментов и т. д. При этом в основе любой науки ни в коем случае не должны находиться принимаемые на веру постулаты, так называемые «факты» или зависимости, получаемые не опытным путем, а за счет манипуляций с математическими формулами. Математика должна служить лишь для описания экспериментально полученных данных, а при ее использовании предпочтение должно отдаваться сначала наиболее элементарным формам математики и только при невозможности последнего – ее более развитым формам.

Указанное требование актуально в связи с ситуацией, имеющей место, например, в теоретической физике. Есть аргументированное мнение, что в настоящее время физики перестали интересоваться реальными явлениями, материей, полагая, «что природу можно высосать из математического пальца».<sup>25</sup> Наглядным примером сказанного является наличие ученых степеней «доктор физико-математических наук» или «кандидат физико-математических наук». (Учитывая универсальность математического аппарата, возникает закономерный вопрос, почему, например, обижены медики или историки: не присваиваются звания типа «кандидат/доктор медицинско-математических наук» или «историко-математических наук»?) По нашему мнению, данная ситуация противоречит вышеизложенному принципу директивности причинно-следственных связей. Доктор технических наук, профессор и академик трех Российских академий наук В. А. Ацюковский напомнил о том, что еще в мае 1909 года в книге В. И. Ленина «Материализм и эмпириокритицизм»<sup>26</sup> было впервые показано, что произошел кризис физики из-за того, что физики оказались не готовы познавать глубины строения материи. Когда обнаружилась радиоактивность (распад материи) у прежде считавшегося неделимым атома, в среде физиков началась паника. Вместо изучения природных явлений на более

<sup>25</sup> Ацюковский В. А. Вековой блеф физической «теории». М.: Петит, 2008. С. 17.

<sup>26</sup> Ленин В. И. Материализм и эмпириокритицизм // Полн. собр. соч. 5-е изд. Т. 18.



глубоком уровне, чем атом, началась замена физической сущности явлений их математическим описанием (исключение составляет создание планетарной модели атома Э. Резерфордом).

После исчерпания возможностей данной модели современная физика снова оказалась в продолжении кризиса, разразившегося сто лет назад. Математика снова подменяет физику.<sup>27</sup> Причем фундамент современной теоретической физики базируется на множестве постулатов, принятых без доказательств и опытного обоснования.<sup>28</sup> Не случайно до сих пор неясны перспективы освоения термоядерной энергии, о чем было впервые обещано еще около 50 лет назад. Зато идет бурная и дорогостоящая имитация научной деятельности, связанная с созданием все более мощных ускорителей элементарных частиц, способных разбивать материю мишени на все более и более мелкие обломки – другие элементарные частицы. Квинтэссенция научного вклада которой проявилась разве лишь в разработке гипотезы, что самый маленький из обломков и будет истинным носителем материи.

В развитие данной темы можно привести «прочитанную» автором этих строк около 30 лет назад монографию известных теоретиков – академиков Ландау и Лившица под названием «Теория электромагнитного поля», позиционируемую как основа науки о магнитном поле. Данная книга, в своем изначально опубликованном варианте не имевшая даже вступления и заключения, начиналась сразу со слов, примерный смысл которых такой: «рассмотрим магнитное поле движущейся заряженной частицы...», после чего идет около 500 страниц непрерывных упражнений авторов в высшей математике, практически не прерываемых никакими объяснениями. Обрываются математические преобразования столь же неожиданно, как и начались, без каких-либо комментариев. В настоящее время данная книга переиздана как величайшее «научное» откровение. Можно по достоинству оценить стиль и чувство юмора авторов, если бы не сожаление о том, что издание и переиздание данного совершенно бесполезного труда можно рассматривать как парадигму состояния всей физической теории.

В соответствии же с нашим пониманием свойства директивности под основами любой из наук следует понимать наиболее очевидные и непосредственно наблюдаемые факты и явления, хорошо коррелируемые с соответствующей потребностью человека.

Таким образом, в порядке нарастания естественного развития и убывания степени приоритетности в основе формирования теоретической базы наук (и соответствующих научных изданий) должны лежать:

1. Наиболее простые и очевидные факты, наблюдаемые человеком непосредственно в естественных условиях и ходе своей практической деятельности, без применения специальных приспособлений и приемов наблюдения.

2. Те же вышеуказанные факты, наблюдаемые человеком непосредственно, но лишь в процессе специально организованных наблюдений.

3. То же, но с помощью простейших приспособлений, которые могут быть человеком изготовлены самостоятельно (например, закопченное стекло для наблюдения за солнечной короной или маятник для наблюдения за силой тяжести или колебательным движением) – без применения специальных методик наблюдения.

4. То же, но с использованием специальных методик наблюдения.

5. То же, но с использованием специальных приборов наблюдения, изготовленных в процессе общественного разделения труда (самостоятельно исследователь их изготовить уже не сможет).

6. То же, но с использованием специальных приборов наблюдения и методик наблюдения в естественных условиях.

7. Поисковые исследования «провокационного» типа – в искусственно созданных условиях, не свойственных для естественного состояния предмета исследования (опытный эксперимент по выявлению исследуемой сущности).

8. Исследования с применением теоретического аппарата из других областей деятельности (например, математики).

**Важность учета свойства директивности причинно-следственных связей в полной мере применима и к исторической науке.**

Весьма показательным в данном плане является наличие распространенных заблуждений о направленности причинно-следственных связей в некоторых фактах по истории

<sup>27</sup> Ацюковский В. А. Вековой блеф физической «теории». С. 3.

<sup>28</sup> Там же. С. 10, 11.

второй мировой войны. Одним из таких примеров является представление о природе пакта Молотова – Риббентроппа о взаимном ненападении между СССР и Германией от 23 августа 1939 года. В официальной историографии, известной гражданам нашей страны еще со школьных лет, его принято трактовать так, что по инициативе СССР был заключен договор о ненападении Германии на СССР, чтобы отсрочить нападение Германии на СССР.

Однако, как отмечает историком В. Суворовым (Владимиром Резуном), даже через год – к июню 1940 года – Германия еще не могла обеспечить полноценное прикрытие своей границы с СССР, его осуществляли лишь 10 пехотных дивизий, не поддержанных ни одним танком.<sup>29</sup> Даже с целью обороны советско-германской границы войска Германии были впервые развернуты только в декабре 1940 года.<sup>30</sup> Так была ли угроза нападения со стороны Германии в 1939 году, если на данном театре военных действий у нее не было сил даже для обороны?

В то же время, как следует из совместного заседания военных миссий СССР, Англии и Франции 15 августа 1939 года, СССР был готов в срок от 8 до 20 дней развернуть и выставить против Германии и ее союзников 120 пехотных и 16 кавалерийских дивизий, 5 тысяч тяжелых орудий, 9-10 тысяч танков, от 5 до 5,5 тысячи боевых самолетов (и это без учета вспомогательной авиации, частей ПВО, укрепрайонов, частей охраны побережья, частей тыла, а также запасных частей, отрабатывающих пополнение).<sup>31</sup> При этом особо подчеркивалась готовность военной логистики СССР: что сеть железных дорог позволяет не только сосредоточить армию в указанные сроки к границе, но и произвести маневры вдоль фронта, для чего уже имеется от 3 до 5 рокад на глубину в 300 километров. Также имелся значительный объем автотранспорта и рокады-шоссе, позволяющие произвести сосредоточение автотранспорта вдоль фронта.<sup>32</sup>

<sup>29</sup> Суворов В. Разгром. Кн. 3 // Последняя республика. М.: АСТ, 2010. С. 309.

<sup>30</sup> Осипов В. В. Функционально-целевой подход в реконструкции стратегических замыслов СССР во второй мировой войне в целях научного анализа и обобщения ее опыта // Вестник Волжского ун-та имени В. Н. Татищева. Серия «Гуманитарные науки и образование. Экология». Вып. 3 (10). Тольятти, 2012. С. 277.

<sup>31</sup> Жуков Г. К. Воспоминания и размышления: в 3 т. Т. 1. М.: Изд-во «Новости» (АПН), 1990. С. 281, 282.

<sup>32</sup> Там же. С. 282.

Сомнения в том, что пакт преследовал своей целью защиту СССР от нападения Германии, подтверждаются и многочисленными воспоминаниями высокопоставленных военных (например, Г. К. Жукова), что даже при явных признаках начала войны Германией И. В. Сталин отказывался верить в ее нападение.<sup>33</sup> И до последнего требовал точно и в установленные сроки осуществлять все товарные поставки в Германию стратегических материалов, что реально и осуществлялось по 21 июня 1941 года включительно.<sup>34</sup>

Исходя из директивности имеющихся фактов советско-германский договор о ненападении от 23 августа 1939 года логично рассматривать как «договор о ненападении СССР на Германию», а не наоборот.<sup>35</sup> Рассматриваемый Германией как отсрочка от одновременной войны против СССР, Англии и Франции, вместе взятых. При этом логично предположить, что начавшиеся 15 августа 1939 года переговоры между СССР, Англией и Францией о совместных действиях против Германии вряд ли могли пойти в тупик, как это принято считать, по вине Англии и Франции, т. к. такой результат противоречил бы их интересам. В то же время в этом исходе очевидна заинтересованность СССР, мотивированного заключением исключительно выгодного для СССР торгово-кредитного соглашения с Германией и дополнительных, секретных приложений к сепаратному договору с Германией.<sup>36</sup>

Что же касается Германии, то она находилась в столь отчаянном положении, что была вынуждена откупаться от СССР последним, чем только могла, чтобы заключить с ним сепаратный мир для отсрочки его предполагаемого вторжения.<sup>37</sup> При этом тот факт, что Германия предпочла заключить сепаратное соглашение именно с СССР, а не с Англией (последняя также выражала на это согласие),<sup>38</sup> свидетельствует о доминировании угрозы именно со стороны СССР.

<sup>33</sup> Жуков Г. К. Воспоминания и размышления. С. 357, 366, 368, 370.

<sup>34</sup> Жуков Г. К. Воспоминания и размышления. С. 353.

<sup>35</sup> Осипов В. В. Функционально-целевой подход в реконструкции стратегических замыслов СССР во второй мировой войне в целях научного анализа и обобщения ее опыта. С. 277.

<sup>36</sup> Там же. С. 278.

<sup>37</sup> Там же. С. 278.

<sup>38</sup> Мельтюхов М. И. Упущенный шанс Сталина. Схватка за Европу: 1939–1941 гг. (Документы, факты, суждения). Изд. 3-е, исп. и доп. М.: Вече, 2008.

Вывод: учет свойства направленности (директивности) причинно-следственных связей свидетельствует, что пакт о взаимном ненападении от 23 августа 1939 года был заключен по инициативе Германии для отсрочки нападения СССР на Германию. О реальной возможности такого нападения свидетельствует очень высокая цена, которую Германии пришлось заплатить СССР за заключение этого договора (см. книгу Ю. И. Мухина «Сталин – хозяин СССР»).

**В плане учета фактора директивности показательны и нередко публикуемые инсинуации по поводу Великой Октябрьской социалистической революции 1917 года.** Высказывается точка зрения, что революция прервала поступательное развитие экономики России, динамично продвигавшейся по пути капиталистического развития. Хотя эта точка зрения не объясняет факта, почему революционные идеи нашли массовую поддержку в столь процветающей стране. Даже в благополучные (если сравнивать с периодом революционного подъема 1905–1907 гг.) довоенные 1912–1914 годы, в которые экономика дореволюционной России достигла наивысшего развития, наблюдались массовые протестные выступления крестьян и рабочих, что вовсе не свидетельствует о благополучном состоянии экономики. В частности, в 1912 г. число бастовавших рабочих превысило 1 млн человек, в 1913 г. стачечное движение распространилось из Центра на Кавказ, в Поволжье, Сибирь, на Урал, а всего в 1913 г. бастовали 1272 тыс. человек.<sup>40</sup> Только за первую половину 1914 г. стачки охватили уже около 1,5 млн рабочих, а в июле, в связи со всеобщей стачкой в Баку и расстрелом рабочих-путиловцев в Петербурге, в Петербурге (напомним, что он был столицей России!) и Лодзи даже появились первые баррикады. И только первая мировая война, начавшаяся 19 июля 1914 года, остановила дальнейшее развитие революционного кризиса.<sup>41</sup> (В связи с изложенным закономерен вопрос, а не объясняется ли подключение явно не подготовленной к войне России к военному конфликту между Англией, Францией и Германией стремлением царя Николая Второго таким образом консолидировать нацию? Т. е. вылечить одну болезнь с помощью другой?)

При этом Россия в целом оставалась экономически отсталой страной, производившей чугуна почти в 5 раз меньше, чем США, и в 3 раза меньше, чем Англия или Германия, а угля добывала в 20 раз меньше, чем США, и почти в 14 раз меньше, чем Германия.<sup>42</sup> Даже по потреблению продуктов питания традиционно сельскохозяйственная Россия сильно отставала от цивилизованных стран: хлеба в России потреблялось 345 кг на человека в год (в США – 992 кг, в Дании – 912 кг), сахара в России – 6 кг на человека в год (в Англии – 32 кг, в США – 30 кг).<sup>43</sup> Производительность труда в России отставала от США в 10 раз.<sup>44</sup>

В дореволюционный период отчетливо проявились неспособность капиталистической экономики России обеспечить потребности воюющей России и относительное обнищание ее населения по сравнению с населением других развитых стран даже в довоенный период, несмотря на более высокие формальные темпы роста российской экономики. Одна из причин последнего в том, что реально растущая экономика во многом работала не на Россию – львиная доля прибыли от зарубежных инвестиций присваивалась зарубежными же инвесторами.<sup>45</sup> По информации зав. кафедрой новейшей истории России Санкт-Петербургского университета М. Ходякова, в результате ряда вышеописанных причин покупательная способность рубля с 1914 года к октябрю 1917-го сократилась до 6-7 копеек.<sup>46</sup> Ситуацию описал Лев Троцкий словами, что даже «среди командного состава не нашлось никого, кто вступился бы за своего царя. Все торопились пересечь на корабль революции в твердом расчете найти там удобные каюты».<sup>47</sup> Наличием объективной причинно-следственной базы революции подтверждается и закрепившая ее убедительная победа нового режима в последующей консолидированной интервенции иностранных держав и в гражданской войне.

Т. е. исходя из свойства директивности причинно-следственных связей не Октябрь-

Т. е. исходя из свойства директивности причинно-следственных связей не Октябрь-

<sup>39</sup> Мухин Ю. И. Сталин – хозяин СССР. М.: Алгоритм, 2008. С. 111-117, 125, 126.

<sup>40</sup> Мунчаев Ш. М., Устинов В. М. История Советского государства : учебник для вузов. М.: Изд-во НОРМА (Изд. группа НОРМА-ИНФРА-М), 2002. С. 103.

<sup>41</sup> Там же.

<sup>42</sup> Там же. С. 2, 3.

<sup>43</sup> Мухин Ю. И. Сталин – хозяин СССР. С. 29.

<sup>44</sup> Мунчаев Ш. М., Устинов В. М. История Советского государства. С. 23.

<sup>45</sup> Мухин Ю. И. Сталин – хозяин СССР. С. 28, 29.

<sup>46</sup> Мельник А. Мрачный хмель разгула // Эксперт. 2012. № 44 (826). С. 68.

<sup>47</sup> Мельник А. Мрачный хмель разгула. С. 69.

ская революция стала причиной краха экономики и системы управления страной, а крах последних явился объективной причиной революции.

**В заключение следует подчеркнуть, что учет свойства директивности позволяет достойно выйти из некоторых тупиковых ситуаций в науке, которые, казалось, вообще невозможным решить.** Одним из таких показательных примеров является обсуждение извечного философского вопроса об отношении науки и религии, а также божественном происхождении человека: как бог придумал и создавал человека? В частности, актуален вопрос, каким образом богу удалось сотворить женщину из ребра Адама, а уж тем более самого Адама? И почему не наоборот? А также множество других, не менее каверзных вопросов, разрешить которые в рамках принятой по умолчанию директивности (первичность бога по отношению к человеку) вообще не представляется возможным. Вопрос

элементарно решается, если изменить вектор явно нелогичной исходной директивности. Что и сделал известный популяризатор науки академик С. П. Капица, в одном из своих интервью по телевидению высказав очевидную мысль, что это не бог придумал человека, а человек – бога (недаром чуть ли не у каждого народа имеется свой собственный бог). И все сразу стало на свои места.

**Таким образом, всегда существуют простые подходы к решению сложных проблемных ситуаций, одним из которых призвано стать использование понятия «директивность причинно-следственных связей».** Правда, предельные простота и очевидность понятия могут показаться не соответствующими высокому статусу классической науки. Но таково уж свойство функционально-целевого подхода, одним из основополагающих принципов которого является приоритетность наиболее простых и очевидных приемов и решений среди всех имеющихся.

#### *Список литературы*

1. Альтшуллер Г. Найти идею: Введение в ТРИЗ – теорию решения изобретательских задач. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007.
2. Ацюковский В. А. Вековой блеф физической «теории». – М. : Петит, 2008.
3. Бердников В. А., Осипов В. В., Реснянский М. М. О важности наличия обратной связи и учета особенностей ее конструктивного исполнения в системах управления производством // Проблемы качества экономического роста : материалы международного научного конгресса (27-28 мая 2004 г.). Ч. 2 / отв. ред. А. П. Жабин, Г. Р. Хасаев. – Самара : Изд-во Самарск. гос. экон. акад., 2004. – С. 544-547.
4. Бердников В. А., Осипов В. В. Изобретательская деятельность как парадигма применения функционально-целевого подхода к разрешению проблемных ситуаций в рыночной экономике // Проблемы охраны и защиты интеллектуальной собственности в различных отраслях промышленности, науки, образования и медицины в условиях вступления в ВТО : сб. ст. междунар. науч.-практич. Конф. (28-29 июня 2012 г.). / науч. ред. З. Ф. Мазур. – Тольятти : НОУ «ТИТТИП», 2012. – С. 56-65.
5. Гурдин К. Минпромторг дарит секретные технологии китайцам? // Аргументы недели. – 2012. – № 42 (334). – С. 7.
6. Гурдин К. Рейтинг госпрограмм // Аргументы недели. – 2012. – № 42 (334). – С. 7.
7. Жуков Г. К. Воспоминания и размышления : в 3 т. Т. 1. М. : Изд-во «Новости» (АПН), 1990.
8. Ленин В. И. Материализм и эмпириокритицизм // Полн. собр. соч. – 5-е изд. – Т. 18.
9. Мельник А. Мрачный хмель разгула // Эксперт. – 2012. – № 44 (826). – С. 68.
10. Мельтюхов М. И. Упущенный шанс Сталина. Схватка за Европу: 1939–1941 гг. (Документы, факты, суждения). – Изд. 3-е, исп. и доп. – М. : Вече, 2008.
11. Можаретто И. Битва на Волге // За рулем. – 2013. – № 01 (979). – С. 180.
12. Мунчаев Ш. М., Устинов В. М. История Советского государства : учебник для вузов. – М. : Изд-во НОРМА, 2002.
13. Мухин Ю. И. Сталин – хозяин СССР. – М. : Алгоритм, 2008.
14. Осипов В. В. Функционально-целевой подход о некорректности понятия «управление качеством продукции» // Вестник Волжского ун-та имени В. Н. Татищева. Серия «Экономика». Вып. 23. – Тольятти, 2011. – С. 69-79.
15. Осипов В. В. Функционально-целевой подход в реконструкции стратегических замыслов СССР во второй мировой войне в целях научного анализа и обобщения ее опыта // Вестник Волж-

ского ун-та имени В. Н. Татищева. Серия «Гуманитарные науки и образование. Экология». № 3 (10). – Тольятти, 2012. – С. 265-282.

16. Приказ директора по качеству В. И. Матуса по ОАО «АВТОВАЗ» № 168 от 05.04.2006 г. «Об итогах конференции «Кардинальное улучшение качества – приоритетное направление развития ОАО «АВТОВАЗ». – Тольятти, 2006.

17. Салимова Т. А. Управление качеством : учебник по спец. «Менеджмент организации». – 2-е изд., стер. – М. : Омега – Л, 2008.

18. Система менеджмента качества ОАО «АВТОВАЗ». Руководство по качеству. Ч. 1. Редакция № 4. Введено взамен ред. № 3 20 октября 2003 г. Соответствует ИСО 9001 (ГОСТ Р ИСО 9001) и ИСО/ТУ 16949 (ГОСТ Р 51814.1) / разработ. дирекцией по качеству ОАО «АВТОВАЗ» и ЗАО «Академический Инжиниринговый Центр». – Тольятти, 2011.

19. Суворов В. Разгром. Кн. 3 // Последняя республика. – М. : АСТ, 2010.

20. Шаповал И. Погибший полк // Аргументы недели. – 2007. – № 17 (51). – С. 15.

---

**V. V. Osipov\***

*\*Osipov Vladimir, Senior Lecturer  
of Samara State Economic University, Togliatti  
lfsgea@mail.ru*

#### **FUNCTIONAL-TARGET SCIENTIFIC APPROACH TO THE PROPERTIES OF DIRECTIVENESS OF CAUSE-EFFECT LINKS**

*Key words: functional-target scientific approach, notion of directiveness of cause-effect links, the property of directiveness, scientific errors, application examples of the properties of directiveness.*

*This article continues a series of works on the formation of functional-target scientific approach. The author points out the importance of the properties of directiveness (focus) for the goal achievement. This is important for the simultaneous presence of the complex of «facts-causes» and «facts-consequences». For accurate identification of causes and effects (relative of the process) it is suggested to use the scientific term «directiveness». This helps to minimize errors in the formation of scientific conclusions. The proposal is illustrated by relevant examples.*

---

© Осипов В. В., 2013

## CONTENTS

## Economic Policy: Strategy and Tactics

<b><i>Gibadullin Arthur</i></b>	<b>8</b>
EVALUATION OF STABILITY OF POWER PRODUCTION COMPLEX <i>The article studies the stability of power production complex. The author chose the method of assessing the sustainability of generating companies. This method is used to calculate the sustainability of TGC-1, TGC-3, TGC-7 and GGC-6. Conclusions are drawn about the need to improve the technical and technological sustainability.</i>	
<b><i>Ivanenko Larisa</i></b>	<b>15</b>
<b><i>Fayzrahmanova Yana</i></b>	
FORMATION OF UNIVERSAL METHOD FOR DETERMINING THE INITIAL VALUE OF THE RIGHT FOR DEVELOPMENT OF BUILT-UP AREAS <i>The article features an algorithm for the formation of universal method for determining the initial value of the right for development of built-up areas. The authors have identified and described the characteristics of the lease contract for capital construction and the contract for the development of built-up area. The work presents the factors influencing the development of the built-up area, and considers the classical methods of land plots assessment together with existing disadvantages.</i>	
<b><i>Kokova Elvira</i></b>	<b>23</b>
DIVERSIFICATION STRATEGY OF INTEGRATION IN REGIONAL AIC <i>The article studies the problems related to the development of agro-industrial integration. The importance of these issues is enhanced by the need to study the impact of integration processes in the agrarian sphere of economy.</i>	
<b><i>Pakhomova Antonina</i></b>	<b>29</b>
INSTRUMENTAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO STUDYING MODERNIZATION AND INNOVATION PROCESSES IN POULTRY PRODUCT SUB-COMPLEX <i>The article features instrumental and methodological approaches to studying modernization and innovation processes. The use of methodological approach for assessment of technological development in modernization of poultry product sub-complex together with the general analysis of business gives opportunity to promptly diagnose development problems of poultry product sub-complexes.</i>	
<b><i>Sergeev Nicholay</i></b>	<b>34</b>
MAIN DIRECTIONS FOR IMPROVING ENERGY EFFICIENCY OF THE ECONOMY OF THE UDMURT REPUBLIC <i>The article studies main issues and areas of implementation of energy saving policy and energy efficiency of the Udmurt Republic. The work features statistical data of energy efficiency of the Udmurt Republic economy.</i>	
<b><i>Chupayda Alexander</i></b>	<b>39</b>
<b><i>Vakhovsky Vyacheslav</i></b>	
IMPACT OF ECONOMIC STRUCTURAL CHANGES ON THE CONTENT OF LABOR <i>The article studies the influence of economic structural changes on the development of social and labor relations and the content of labor. Such impact is due to the objective process of transition to innovative model of economic growth. The author explains the role of intellectual component in the modern system of social and labor relations. The work features the problems, conditions and directions of social and labor relations in present conditions of formation of post-industrial economy. The author emphasizes the need for clear conceptual approaches to the implementation of practical measures for modernization of social and labor relations.</i>	
<b><i>Trubitsyn Konstantin</i></b>	<b>47</b>
<b><i>Gagarinskaya Galina</i></b>	
EVALUATION OF CONTINUING PROFESSIONAL EDUCATION OF THERMAL POWER ENTERPRISES STAFF IN THE INNOVATION ECONOMY <i>The article considers the system of continuing professional education of thermal power enterprises staff in terms of assessment of its effectiveness. The authors analyze the need for a differentiated approach that considers the effectiveness of the system from the standpoint of the state, educational institutions, thermal power organizations and their staff.</i>	

## International experience

**Moryakova Anastasia**

52

EVOLUTION OF METHODOLOGY AND PRACTICE  
OF FORECASTING RESEARCHES IN RUSSIA AND ABROAD*The article studies the main stages of forecasting researches in Russia and abroad. The work features the evolutionary steps of forecasting development, generations of forecasters and forecasting principles.*

## Managing social development

**Lysenko Oksana**

57

FACTORS OF ENSURING COMPETITIVENESS OF HUMAN CAPITAL  
AND THEIR INFLUENCE ON THE HUMAN DEVELOPMENT INDEX*The article highlighted the concepts of employee's competitiveness, staff and human resources. The author studies the problems related to the competitiveness of human capital, namely, factors, properties and the concept «content and criteria of competitiveness». Position and influence of the human capital in the Russian Federation and in the world is considered in this research.*

## Regional development

**Bashmachnikova Elena**

62

CHALLENGES AND OPPORTUNITIES OF FORMATION OF LEVEL PROFESSIONAL  
EDUCATION IN MODERN CONDITIONS*The aim of the modernization of university education now is to ensure the quality of education that enables the graduates to be competitive in today's job market. Achieving this goal is directly related to the university transition to level professional training. Level education corresponds to present socio-economic conditions in the country, modern requirements and challenges. Such education system is characterized by fundamental and broad academic background; it provides individual educational process and academic mobility of students.***Vasiliev Andrey**

67

DESCRIPTION OF THE INVESTMENT CLIMATE  
OF SOUTHERN FEDERAL DISTRICT*The article studies the concept of the investment climate in the region. The author provides a brief description of the investment attractiveness of the Russian Federation regions in 2011–2012. The work features comprehensive analysis of the investment attractiveness of the Southern Federal District.***Gagarinskaya Galina**

73

**Gorbunova Julia****Bykova Anna****Kalmykova Olga****Kuznetsova Irina**CONCEPT OF EFFECTIVE INTERACTION  
OF SCIENTIFIC MANAGEMENT SCHOOL WITH REGIONAL EMPLOYERS*The article studies some aspects of the concept of effective communication between scientific management school of Samara STU and the employers. The work features the results of sociological studies of the labor market and higher education. This research allowed the authors to identify the most popular forms of cooperation between the university and enterprises in the education of «Management» faculty students, taking into account the innovative economy. By comparing trends in world development, the requirements of employers and state demands for young professionals, the authors have identified a number of key requirements for bachelors of this profession.***Knyazkina Ekaterina**

82

STATE SUPPORT AS FACTOR OF EFFECTIVE FUNCTIONING  
OF SMALL BUILDING BUSINESS IN THE REGION*Small business plays a key role in the development of market economy in a separate region and in the state as a whole. The current situation in construction sphere is not good for the effective operation of small businesses. The most important role in the development of this economic sector should be taken by the state and realized through the implementation of the state support mechanisms at the regional level.*

**Kramarova Tatyana** **86**  
**Alekseeva Natalya**

SMALL INNOVATIVE COMPANY AS A MEANS OF PREPARATION AND IMPLEMENTATION OF CLUSTER PROJECTS IN SPHERE OF TOURISM AND RECREATION

*The article considers a small innovative company as effective means of preparation and implementation of cluster projects in sphere of tourism and recreation. These projects are aimed at development of advanced and competitive tourism industry, based on knowledge and innovation principles.*

Regional service sphere: Economics, Organization and Management

**Shnyakina Julia** **90**

DEVELOPMENT OF THE INTEGRATION PROCESS OF INTERACTION IN SYSTEM MANAGEMENT OF THE REGIONAL SERVICE

*Important role in the sustainable development of services belongs to the system management, which helps to choose a balanced way of development and thoroughly assess the situation. Given approach is aimed at concentrating funds and resources in order to overcome crisis, imbalance and difficulties. Success of this strategy is largely and increasingly due to the nature of relationship, and the level of interaction between the government, business and civil society.*

Regional Marketing

**Zhuravleva Tatyana** **96**

SPECIFIC TOOLS OF MARKETING COMMUNICATIONS IN SERVICE SPHERE

*The article describes the ability to differentiate the impact of competition and marketing communications in service companies.*

**Firsova Irina** **101**

IMPACT OF MARKETING SERVICES ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ORGANIZATION

*The article studies the aspects of the influence of marketing on the sustainability of educational organization.*

Markets: State and Development

**Vershinin Valentin** **105**

SCIENTIFIC PRINCIPLES OF PROGNOSED COMPETITIVENESS OF THE GLOBAL MARKET COMPANIES OF HIGH-TECH ENERGY SAVING SYSTEMS

*The article features the analysis of energy saving in the social sector. Based on this research, the author presents scientific principles of marketing prognoses of competitiveness of companies dealing with energy-efficient and energy-saving lighting systems.*

**Safarova Irina** **110**

**Besprozvannykh Elena**

GENESIS OF THEORETICAL APPROACHES TO THE UNDERSTANDING OF «MARKET» CATEGORY

*The article considers main theoretical approaches of various authors to the understanding of «market» category. The authors provide characteristics of the objects and subjects of the market, and describe conditions for the successful market functioning.*

Human Resource Management

**Katargina Natalya** **116**

INNOVATIVE HUMAN RESOURCE POTENTIAL AS A FACTOR OF RAISING COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE

*The article studies the essence of company's competitiveness and its role in modern economy; competitiveness factors have been identified. The author explains the need to form innovative human resources in order to raise competitiveness of enterprises. The article features the mechanism of certification, using the tools of human resource management, as well as complex model of innovative development of company's human resource.*



## Management and Marketing

**Kraïneva Raisa** 122MODERN APPROACHES TO MANAGEMENT  
OF ORGANIZATIONS IN KNOWLEDGE ECONOMY

*The article studies the role and importance of knowledge and information in post-industrial society in conditions of knowledge economy, as well as the genesis of organization management systems.*

## Enterprises

**Bulov Vladimir** 127METHODS OF INFORMATION SECURITY MANAGEMENT  
IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY

*The article describes a method for improving information security management in the enterprise. The author explains the essence of this solution, the functional content of the subsystems as well as economic and organizational effectiveness of these reforms.*

**Manyaeva Vera** 137PRINCIPLES OF OBJECTIVE-BASED METHOD  
OF EXPENSES MANAGEMENT OF BUSINESS ORGANIZATION

*In the expenses management of a commercial organization, many problems may be solved by using the principles of objective-based method. Such approach includes the analysis of external and internal environment, construction of a «tree of goals», development of strategic target program and the system of balanced indicators. Budgeting model and management structure are determined and single information space is created within this approach.*

**Paramonova Larisa** 144TYPES OF MAIN COMPONENTS OF ACCOUNTING POLICIES  
OF ECONOMIC ENTITY

*The current stage of development of market relations imposes high requirements to providing information management and quality of information received. Priority source of information is the accounting system of economic subject based on internal corporate accounting standards, primarily accounting policies. Accounting policy of the company is characterized by the diversity of its components, classified by types, goals of the information users, aspects revealed and other features.*

**Petrochenkova Daria** 149

## ANALYSIS OF BUDGETING IN THE PLANNING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

*Misunderstanding of the term «budgeting» among the Russian companies often complicates the use of this effective tool, aimed at improvement of the enterprise efficiency. The article features system analysis of the theoretical aspects and the role of budgeting in the company planning; the author gives a full and detailed description of the term. It appears that the use of given definition would optimize the formation and implementation of budgeting systems in domestic enterprises.*

**Sosina Natalia** 157GROWTH POWER AS INDICATOR OF THE TEMPORAL DYNAMICS  
OF PROFITABILITY CHANGES

*The continuous financial flow is modeled by a linear differential equation, which is a generalization of the process of cash flows. Solution of the equation shows the temporal dynamics of changes in the function of monetary fund. The article features the example of application of the model with the continuous accrual of interest for study and selection of investment solutions.*

## Management Technologies

**Markova Olga** 161**Smirnova Maria**INNOVATIVE APPROACH TO HUMAN CAPITAL MANAGEMENT AS A PART  
OF CRISIS MANAGEMENT

*The article studies the essence of innovative approach to the management of human capital, based on the paradigm of staff intellectual activity aimed at crisis management.*

***Osipov Vladimir***

**167**

**FUNCTIONAL-TARGET SCIENTIFIC APPROACH TO THE PROPERTIES  
OF DIRECTIVENESS OF CAUSE-EFFECT LINKS**

*This article continues a series of works on the formation of functional-target scientific approach. The author points out the importance of the properties of directiveness (focus) for the goal achievement. This is important for the simultaneous presence of the complex of «facts-causes» and «facts-consequences». For accurate identification of causes and effects (relative of the process) it is suggested to use the scientific term «directiveness». This helps to minimize errors in the formation of scientific conclusions. The proposal is illustrated by relevant examples.*

**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 окончательного текста с подписью согласования автора(ов) и датой.
20. Статьи, соответствующие пп. 1–19 регистрируются. Регистрационный номер авторы могут узнать по тел. (8482) 22-26-50.
21. Дополнения в авторском экземпляре и в корректуре против рукописи не допускаются.
22. Редакция журнала оставляет за собой право производить сокращения и редакционные изменения рукописей.
23. Авторы получают авторский экземпляр с опубликованной статьей, оттиски статьи (по требованию автора).

**С аспирантов за публикацию рукописей плата не взимается**

# Следующий выпуск в апреле 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

ISSN 2073-9338



9 772073 933004

Условия публикации статей <http://www.tolgas.ru/rio/naychizd>