

ВЕСТИНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА

ЭКОНОМИКА

№ 2 (28) 2013

ТОЛЬЯТТИ

ВЕСТИНИК ПВГУС ЭКОНОМИКА ВЫПУСК № 2 (28) 2013

ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 2 (28) – 2013 апрель

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

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)
Доступ и подписка на электронную версию журнала – www.elibrary.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-35376, выдано 16 февраля 2009 года
Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.

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

Подписано в печать 26.04.2013.
Формат 60x80^{1/8}. Печать трафаретная.
Усл. печ. л. 20,75. Тираж 1000 экз. Заказ 114/02.

© 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

Межгосударственное управление

Парфенова Мария Викторовна 8

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО
СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Разработанная методика оценки эффективности государственного стимулирования инновационной деятельности позволяет определить эффективность стимулирования инновационной деятельности и выявить направление ее изменения. Результаты апробации методики показали, что, несмотря на рост результативности инновационной деятельности в России, который основывается на росте объемов бюджетных затрат на работу инструментов, стимулирующих инновации, наблюдается общая тенденция к снижению эффективности рассматриваемого инструментария.

Государственное управление

Бубнова Инна Юрьевна 17

Серебрякова Олеся Александровна

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА:
ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Функционирование мировой экономики на современном этапе, глобализация и интеграция, легкое передвижение капиталов создает предпосылки более детального исследования механизма оффшорного бизнеса, занимающего не последнее место в этих процессах. Наличие достоинств и недостатков оффшорных зон оказывает положительное и отрицательное влияние на национальную экономику. Исследование данных тенденций позволит сделать вывод об эффективности оффшорного бизнеса.

Управление социальным развитием

Куприянов Сергей Васильевич 22

Пересыпкина Валерия Владимировна

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ
КАПИТАЛОМ ПОСРЕДСТВОМ ИНТЕРАКТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ

Рассматривается роль интерактивных форм обучения в высшей школе с позиций совершенствования методологии управления человеческим капиталом; обосновывается позиция касательно того, что основную массу выпускников вуза должны составлять бакалавры, необходимость персонифицированной и неэффективность массовой подготовки магистров.

Региональное развитие

Голощанова Татьяна Викторовна 27

К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ ОБОБЩЕННОЙ ОЦЕНКИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Рассмотрены основные методические подходы к разработке системы первичных показателей и обобщенной оценки экономического потенциала региона и его эффективного использования.

Корчагин Павел Валентинович 33

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ
В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Экономическое и социальное развитие – категория, описывающая процесс перехода от одного состояния качественной определенности экономической системы определенного уровня организации к иному, более полному экономическому качеству, то есть к иной экономической системе, имеющей новую меру, новое количественное и качественное единство.

Николаева Елена Ирфановна

41

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ КАТЕГОРИЙ,
ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЖКХ РЕГИОНА

Представленный ретроспективный анализ категории эффективность в эволюционном развитии концепций менеджмента позволил определить основные подходы к исследованию и толкованию эффективности ЖКХ и установить взаимосвязь между категориями «эффективность», «надежность» и «качество». Вскрытая взаимосвязь помогает выявить специфику исследования качества, эффективности и надежности систем управления ЖКХ на региональном уровне.

Севастьянов Алексей Владимирович

49

Гуренкова Ольга Валерьевна

Дудко Виктор Николаевич

ФАКТОР ГИБКОСТИ СТРАТЕГИИ
КАК ЭЛЕМЕНТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП
В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена вопросам стратегического развития финансово-промышленных групп, в частности фактору гибкости как одному из важнейших в конкурентоспособной стратегии развития. Рассмотрен ряд авторских моделей, описывающих формирование гибких стратегий в системе управления, описана параметрическая модель зависимости эффективной гибкой стратегии от ряда потенциалов ФПГ, представлено новое видение понятийного аппарата стратегического развития ФПГ.

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

Насакина Лилия Аркадьевна

55

Медведева Екатерина Викторовна

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
ДЛЯ ЦЕЛЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Исчисление затрат по центрам ответственности определяет учет как механизм распределения целей внутренних сегментов деятельности экономического субъекта и отражает преимущества децентрализованной системы управления в сфере оказания услуг.

Соколова Ирина Александровна

65

ФАКТОРЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ РИСКА КОНФЛИКТНЫХ
СИТУАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

Представлена сущность риска конфликта, специфика функционирования контактной зоны предприятий сферы услуг.

Рынки: состояние и развитие

Гасимова Гюльнара Мурадовна

72

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ
МАРКЕТИНГА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЦВЕТОВ

Рассматриваются основные аспекты применения маркетинга на российском рынке цветов. Определены главные направления маркетинговой деятельности компаний, выделены особенности комплекса маркетинга цветочной продукции.

Менеджмент и маркетинг

Никитина Наталья Викторовна

77

СОДЕРЖАНИЕ, ПРИНЦИПЫ И ФУНКЦИИ
ЭФФЕКТИВНОГО АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Формирование эффективного антикризисного финансового управления – сложный в практическом отношении процесс, требующий серьезнейшей проработки в методологическом аспекте. Система эффективного антикризисного финансового менеджмента базируется на определенных принципах и функциях, позволяющих установить режим управления, способного предвидеть, предупредить, преодолеть кризисную ситуацию и одновременно удерживать стабильное функционирование предприятия.

Тимофеев Дмитрий Владимирович

81

УПРАВЛЕНИЕ ПОСЛЕПРОДАЖНЫМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ.
ВОВЛЕЧЕНИЕ ИСПОЛНИТЕЛЯ В БИЗНЕС-ПРОЦЕСС ЗАКАЗЧИКА

Рассмотрены условия проведения планово-предупредительного ремонта оборудования в современных рыночных условиях, предложен способ оптимизации процесса путем вовлечения исполнителя в бизнес-процесс заказчика; определены границы жизненного цикла гарантийного и послегарантийного сервиса, которые позволяют различать потребности заказчика; рассмотрены этапы согласования интересов заказчика и исполнителя на практическом примере процессов послепродажного технического обслуживания грузоподъемной техники.

Предприятия

Васильчук Ольга Ивановна

88

Кирсанов Николай Николаевич

Шлегель Олег Александрович

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ИНСАЙДЕРА, СКРЫТЫХ КАНАЛОВ
УТЕЧКИ ИНФОРМАЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
И БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Скрытая утечка конфиденциальной информации производственной и бухгалтерской отчетности может привести к ущербу для предприятия. Инциденты, связанные с нарушением информационной безопасности, вызываются внутренними угрозами, источниками которых являются инсайдеры. Актуальность данной статьи обусловлена важностью идентификации инсайдера, скрытых каналов утечки информации на предприятии, которые возможны через пользователей, имеющих доступ к информационным ресурсам.

Гуськова Татьяна Николаевна

93

Васильева Елена Алексеевна

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Описываются особенности построения системы внутреннего контроля на предприятиях. Рассматриваются экономическая сущность, понятие и цели внутреннего контроля. Особое внимание уделено основным принципам построения системы внутреннего контроля на разных этапах жизненного цикла экономического субъекта. Представлены роль и основные функции службы внутреннего контроля.

Каленская Елена Евгеньевна

99

МЕТОДИКА АНАЛИЗА УПРАВЛЕНИЯ СТИМУЛИРОВАНИЕМ СБЫТА
В УСЛОВИЯХ МАРКЕТИНГА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ
НА ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Рассмотрена методика анализа управления стимулированием сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений на торговом предприятии. Дана характеристика объектов и субъектов управления стимулированием сбыта, определены условия успешного функционирования.

Марченко Татьяна Ивановна 105

Бычкова Евгения Эдуардовна

СИСТЕМНО-РЕСУРСНАЯ РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ СТРУКТУРНОЙ
ПРОСТРАНСТВЕННО-ВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
МЕЖСУБЪЕКТНЫХ СВЯЗЕЙ

Предложена рациональная экономическая конфигурация структурной пространственно-временной организации межсубъектных связей, согласованная с разделением общеэкономических и общесистемных функций между различными экономическими системами различного уровня.

Новичкова Ксения Владимировна 114

СУЩНОСТЬ И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрена сущность эффективности маркетинговой деятельности, представлена методика оценки эффективности.

Осипов Владимир Викторович 119

ФУНКЦИОНАЛЬНО-ЦЕЛЕВОЙ НАУЧНЫЙ ПОДХОД
К ВОПРОСУ О ВЫБОРЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Сформулирована аксиома об оптимальном выборе стратегического партнера производственного предприятия (фирмы, организации). В качестве самого важного и единственного партнера рассматривается его трудовой коллектив. При создании аксиомы использован функционально-целевой научный подход.

Сергеев Николай Никифорович 121

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ
ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕМ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Рассматриваются основы формирования организационных структур управления энергосбережением и энергетической эффективностью на промышленных предприятиях.

Технологии управления

Башмачникова Елена Валентиновна 125

Абрамова Любовь Андреевна

ЭЛЕМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

В условиях современной экономики, когда конкуренция во всех областях возросла до предела, а сроки жизни отдельных товаров исчисляются месяцами и даже неделями, применение технологий управления проектами является необходимым не только для процветания, но и для выживания почти каждого предприятия.

Математические и инструментальные методы в экономике

Антонюк Олеся Анатольевна 134

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА МЕТОДОМ
ЛИНЕЙНОЙ РЕГРЕССИИ

Раскрыты основные закономерности функционирования систем. Посредством графического изображения доказана цикличность их развития. Рассмотрен простейший метод прогнозирования показателей банковского сектора, выявлены преимущества и недостатки данной математической модели. На основании проведенных расчетов в работе сформулированы выводы по эффективности использования метода прогнозирования.

Карсунцева Ольга Владимировна 140

МНОГОМЕРНЫЙ ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ КАК МЕТОД ОЦЕНКИ
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Обосновывается выбор подхода к оценке производственного потенциала с целью раскрытия резервов дальнейшего роста промышленного предприятия. Многомерный факторный анализ позволяет максимально учитывать все структурные элементы производственного потенциала: материально-технический, кадровый, инновационный, технологический, информационный, организационно-управленческий.

Семенычев Евгений Валериевич

148

Кожухова Варвара Николаевна

МЕТОДИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОЧНОСТИ ИДЕНТИФИКАЦИИ
ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ НА ПРИМЕРЕ МОДЕЛЕЙ С ЛОГИСТИЧЕСКИМ ТРЕНДОМ
И АДДИТИВНОЙ СТОХАСТИЧЕСКОЙ КОМПОНЕНТОЙ

На тестовых и реальных выборках в широких динамических диапазонах сочетаний параметров моделей и мощности помехи исследуются методики оценки точности идентификации временных рядов для моделей логистического тренда Ферхюльста и Гомпертца.

Точка зрения

Данилова Светлана Владимировна

154

ПРАКТИКА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗОВ

Показаны механизм конкурентоспособности вузов, анализ конкурентоспособности ФГБОУ ВПО «Самарская государственная академия культуры и искусств », анализ конкурентоспособности ФГБОУ ВПО «Самарский государственный университет», анализ конкурентоспособности ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет».

Содержание выпуска на английском языке

УДК 330.322.011

М. В. Парфенова*

**Парфенова Мария Викторовна, аспирант*

Волжский гуманитарный институт, г. Волжский

pvv_65@mail.ru

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые слова: стимулирование инновационной деятельности, бюджетное стимулирование, эффективность, методика оценки эффективности государственного стимулирования.

Разработанная методика оценки эффективности государственного стимулирования инновационной деятельности позволяет определить эффективность стимулирования инновационной деятельности и выявить направление ее изменения. Результаты апробации методики показали, что, несмотря на рост результативности инновационной деятельности в России, который основывается на росте объемов бюджетных затрат на работу инструментов, стимулирующих инновации, наблюдается общая тенденция к снижению эффективности рассматриваемого инструментария.

В проводимом нами исследовании особый интерес представляет государственная форма стимулирования инновационной деятельности, реализуемая посредством такого экономического метода, как бюджетное стимулирование, поскольку центральное место в системе прямого государственного воздействия на инновационную деятельность занимает финансирование НИОКР и инновационных проектов из средств бюджетов.

Анализ эффективности расходования бюджетных средств с точки зрения реализации государственной политики в соответствующей сфере и достижения поставленных целей и задач осуществляется органами исполнительной власти и высшими органами управления организаций, через которые предоставляется поддержка, а также иными организациями в случаях, предусмотренных законодательством.

При оценке эффективности бюджетного стимулирования осуществляется проверка выполнения установленного порядка, регламентирующего предоставление государственной поддержки, проверяется наличие и соблюдение утвержденных субъектами государственной поддержки документов, определяющих стратегию, цели и задачи предоставления господдержки инновационной деятельности, и документов, определяющих порядок ее предоставления. С учетом специ-

фики инновационной деятельности оценка эффективности господдержки осуществляется на основе анализа эффективности формируемых субъектами государственной поддержки совокупностей инновационных проектов, обладающих схожими целями и характеристиками.

Рассматривая инструментарий бюджетного стимулирования инновационной деятельности, заметим, что федеральная целевая программа должна содержать описание социальных, экономических и экологических последствий, которые могут возникнуть при реализации программы, общую оценку вклада целевой программы в экономическое развитие, а также оценку эффективности расходования бюджетных средств. Оценка эффективности осуществляется по годам или этапам в течение всего срока реализации целевой программы, а при необходимости и после ее реализации.

Методика оценки эффективности целевой программы разрабатывается государственными заказчиками (государственными заказчиками-координаторами) с учетом специфики программы и должна служить приложением к тексту программы.

К примеру, оценка эффективности федеральной целевой программы «Жилище» на 2011–2015 гг. строится на основе использования системы целевых индикаторов, кото-

рая обеспечит мониторинг динамики изменений в жилищной сфере за оцениваемый период с целью уточнения задач и мероприятий данной программы.

Для оценки эффективности программы «Жилище» используются 10 целевых индикаторов, включающих в себя как комплексные индикаторы, так и индикаторы по следующим направлениям [8]:

- уровень государственной поддержки в решении жилищной проблемы молодых семей;
- развитие жилищного строительства;
- исполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством;
- ввод объектов коммунальной инфраструктуры.

Наибольший интерес представляют методики комплексной количественной оценки эффективности бюджетного стимулирования инновационной деятельности. Так, для осуществления анализа эффективности расходования бюджетных средств при поддержке инновационной деятельности, считают Т. Г. Гедич и Н. Г. Уразова, важно рассматривать показатели эффективности программы государственной поддержки инновационной деятельности, эффективности инновационного проекта, развития инновационной деятельности предприятия и инновационной активности государства в совокупности, неотрывно друг от друга [3, с. 89].

Универсальная методика оценки эффективности государственного стимулирования, основанная на расчете интегрального показателя, отсутствует, хотя присутствует единое понимание того, что об эффективности стимулирования инновационной деятельности в стране можно судить по макропоказателям и целевым индикаторам.

Находясь в рамках количественного подхода к эффективности стимулирования инновационной деятельности на макроуровне, необходимо четко понимать, что результат инновационной деятельности – это совокупность инновационных товаров, работ и услуг в абсолютном выражении. Эффект инновационной деятельности – это прирост какого-либо показателя (в т. ч. интегрального) инновационной деятельности в абсолютном выражении. Эффективность инновационной деятельности – это относительный показате-

ль, соизмеряющий полученный от инновационной деятельности эффект с затратами на его достижение.

Целью разработанной методики является комплексная количественная оценка эффективности инструментов бюджетного стимулирования инновационной деятельности на основе интегрального показателя как бюджетного стимулирования, так и результативного показателя инновационной деятельности. Методика включает следующие этапы:

а) определение величины расходов федерального бюджета на использование следующих инструментов стимулирования инновационной деятельности (тыс. руб.): субсидии на поддержку научных мероприятий; федеральные целевые программы в области инноваций; гранты; взносы в международные организации;

б) формирование системы показателей, характеризующей результативность инновационной деятельности на макроуровне;

в) расчет интегрального показателя результата инновационной деятельности с использованием метода главных компонент;

г) моделирование тесноты и характера связи между факторными показателями бюджетного стимулирования и результативным интегральным показателем инновационной деятельности на макроуровне посредством построения уравнений парной регрессии;

д) оценка эффективности инструментов стимулирования инновационной деятельности как отношения прироста значения интегрального показателя инновационной деятельности и значения расходов федерального бюджета на использование каждого инструмента бюджетного стимулирования;

е) расчет интегрального показателя эффективности инструментов стимулирования инновационной деятельности.

Источником информации об объеме бюджетного стимулирования инновационной деятельности за период с 2000-го по 2011 г. стал [4].

Таким образом, показателями объема бюджетных средств, выделенных на использование стимулирующих инновационную деятельность инструментов, стали (табл. 1):

- размер субсидий на поддержку научных мероприятий $X_{Суб}$, тыс. руб.;
- объем бюджетных средств, выделенных на реализацию федеральных целевых программ в области инноваций, $X_{ФЦП}$, тыс. руб.;

- объем бюджетных средств, выделенных на реализацию грантов, $X_{Гр.}$, тыс. руб.;

- взносы в международные организации, осуществляемые из средств федерального бюджета, $X_{ВМО}$, тыс. руб.

Таблица 1

Значения показателей объема бюджетных средств, выделенных на использование стимулирующих инновационную деятельность инструментов, 2000–2011 гг., тыс. руб.

Год	Размер субсидий на поддержку научных мероприятий	Объем бюджетных средств, выделенных на реализацию федеральных целевых программы в области инноваций	Объем бюджетных средств, выданных на реализацию грантов	Взносы в международные организации, осуществляемые из средств федерального бюджета
	$X_{Суб.}$	$X_{ФЦП}$	$X_{Гр.}$	$X_{ВМО}$
2000	0,00	0,00	78894,70	248789,14
2001	0,00	0,00	74899,90	326789,12
2002	95542,10	0,00	68984,80	317957,10
2003	100683,30	239780,00	91749,90	550000,00
2004	163322,90	275010,00	93322,90	635842,20
2005	178456,70	292880,00	359014,50	845469,00
2006	193322,90	510080,00	499022,00	835656,80
2007	200456,90	18122942,00	399022,00	915618,00
2008	272598,00	33094302,00	399022,00	1093906,00
2009	227709,00	27956630,00	597157,20	1855332,60
2010	254642,00	21353593,00	804022,00	2121087,00
2011	5039288,10	43868940,00	4631450,00	2464088,00

На втором этапе методики формирование показателей результативности инновационной деятельности в России производилось исходя из представленной в официальных источниках статистической информации (табл. 2):

- количество публикаций российских авторов в научных журналах, рецензируемых WEB OF SCIENCE, источником финансирования которых стали субсидии на поддержку научных мероприятий и научные труды, опубликованные при финансовой поддержке федеральных целевых программ в области инноваций $I_{ПНТ}$, шт.;

- количество патентов на изобретения, выданных по результатам инновационной деятельности, осуществляемой в рамках грантов и федеральных целевых программ $I_{Пат.}$, шт.;

- количество внедренных в промышленное производство инновационных технологий $I_{ВвПТ}$, шт.;

- объем технологического обмена в организациях $I_{Тово}$ (шт.), который в широком смысле осуществляется, как правило, в следующих формах: научно-технические публикации; проведение выставок, ярмарок, симпозиумов; обмен делегациями и встречи ученых и инженеров; миграция специалистов; обучение студентов и аспирантов; дея-

тельность международных организаций по сотрудничеству в области науки и техники и др.;

- объем экспорта инновационных товаров, работ, услуг $I_{ОЭП}$, тыс. руб.

Заметим, что при наличии статистической информации совокупность результативных признаков инновационной деятельности можно расширить.

На третьем этапе разработанной методики для выявления связи между объемом бюджетного стимулирования и совокупным результатом инновационной деятельности напрямую воспользоваться корреляционно-регрессионным анализом не представляется возможным, результативный признак (результат инновационной деятельности) описывается пятью показателями. Для проведения расчетов необходимо воспользоваться методом главных компонент, который позволит «сжать» информацию о результативности инновационной деятельности на макроуровне, содержащуюся в пяти источниках, в единый интегральный показатель (индекс) инновационного развития.

Задача метода главных компонент, как отмечает В. М. Симчера, заключается в том, чтобы «на основе множества внешних (и

существенных, и малосущественных, и многочисленных ничтожных) признаков найти небольшое, но значимое число их гибридов, которые, детерминируя суть изучаемых процессов, коротко и ясно объясняя их причинно-следственные связи в пространстве и времени, представляются как компоненты, а процедуры их нахождения – методы компонентного анализа» [5, с. 105]. Метод главных компонент заключается в получении нескольких новых показателей – главных компонент, являющихся линейными комбинациями исходных показателей, полученных в

результате эксперимента. Главные компоненты упорядочиваются в порядке убывания той дисперсии, которую они «объясняют» [2, с. 328]. Метод главных компонент позволяет перейти от большого числа факторных признаков к обобщенным факторам (главным компонентам) без существенной потери информации. Р. М. Сиразетдинов замечает, что «модель главных компонент – это некоторая аппроксимация матрицы исходных данных, которую мы используем вместо исходной» [6, с. 220].

Таблица 2

Показатели результативности инновационной деятельности на макроуровне

Год	Количество публикаций, научных трудов, шт.	Количество патентов, шт.	Количество внедренных в промышленное производство технологий, шт.	Объем технологического обмена в организациях, шт.	Объем экспорта инновационных товаров, работ, услуг, тыс. руб.
	ПНТ	Пат.	ИВППТ	ГОвО	ЮЭИТ
2000	28752	28688	0	867	32672300,0
2001	27168	29989	0	782	40330600,0
2002	27038	29225	0	827	43597200,0
2003	29052	30699	19	780	74351100,0
2004	28656	30242	20	759	69557800,0
2005	30604	32319	24	788	151358000,0
2006	24919	37769	40	928	168176000,0
2007	29320	39589	30	890	276280800,0
2008	32157	43392	98	900	283792500,0
2009	34622	38356	89	945	217621400,0
2010	31916	46531	104	950	228644500,0
2011	33958	45756	127	959	237678600,0

Использование главных компонент оказывается наиболее естественным и плодотворным в ситуациях, в которых все компоненты вектора исходных данных X имеют общую физическую природу и соответственно измерены в одних и тех же единицах. Если же признаки измеряются в различных единицах, то результаты исследования с помощью главных компонент будут существенно зависеть от выбора масштаба и природы единиц измерения. Поэтому в подобных ситуациях необходимо предварительно перейти к вспомогательным безразмерным признакам, например, с помощью нормирующего преобразования [1, с. 524]:

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij}}{\sigma_j} \quad (1)$$

где σ_j – выборочное среднеквадратическое отклонение для j -го признака.

На четвертом этапе методики осуществляется моделирование зависимостей между признаком – интегральным показателем результата инновационной деятельности и факторными показателями стимулирования инновационной деятельности посредством построения функциональных уравнений парной регрессии, наиболее точно выражающих сущность исследуемых связей. Реализацию корреляционно-регрессионного анализа также необходимо производить в среде прикладных статистических пакетов, которые имеют возможность построения зависимостей как линейного, так и нелинейного типа.

На пятом этапе проводится оценка эффективности каждого инструмента бюджетного стимулирования в соответствии с количественным подходом как отношение прироста индекса инновационной деятельности к величине стимулирующей выплаты.

Очевидно, что инструмент бюджетного стимулирования инновационной деятельности признается эффективным, если значение искомого отношения больше единицы, при этом о росте эффективности свидетельствует рост данного отношения. Если же значение эффективности изменяется в промежутке от 0 до 1, то признается неэффективностью работы инструментов бюджетного стимулирования при наличии потенциала роста эффективности. Абсолютная неэффективность фиксируется при отрицательных значениях искомого отношения, которые порождаются отрицательными значениями изменения результативности инновационной деятельности.

На заключительном этапе проводится оценка эффективности стимулирования инновационной деятельности посредством расчета интегрального показателя эффективности как среднего геометрического эффективностей инструментов стимулирования:

$$Eff = \sqrt[m]{\prod_{k=1}^m Eff_k} \quad (2)$$

где Eff_k – эффективность k -го инструмента бюджетного стимулирования; m – количество инструментов бюджетного стимулирования.

Результаты апробации методики оценки эффективности бюджетного стимулирования инновационной деятельности, проведенной по данным официальной статистической информации Банка России и Федеральной службы государственной статистики на базе статистического пакета STATGRAPHICS Plus for Windows, выглядят следующим образом.

Для определения индекса инновационного развития методом главных компонент перейдем к вспомогательным безразмерным признакам (табл. 3), воспользовавшись формулой (1), поскольку не все используемые в расчетах показатели имеют одинаковую размерность, а именно величины $I_{ПНТ}$, $I_{Пат.}$, $I_{ВвППТ}$, $I_{ТовО}$ измеряются в единицах, а $I_{ОЭИТ}$ – тыс. руб. При этом среднее квадратическое отклонение по каждой выборке составило соответственно величины: 2904,0852 ед., 6691,6605 ед., 45,7333 ед., 74,4708 ед., 96240614,70 тыс. руб.

Таблица 3

Данные по инновационной деятельности после применения нормирующего преобразования, ед.

Год	$I_{ПНТ}$	$I_{Пат.}$	$I_{ВвППТ}$	$I_{ТовО}$	$I_{ОЭИТ}$
2000	9,901	4,287	0,000	11,642	0,339
2001	9,355	4,482	0,000	10,501	0,419
2002	9,310	4,367	0,000	11,105	0,453
2003	10,004	4,588	0,415	10,474	0,773
2004	9,867	4,519	0,437	10,192	0,723
2005	10,538	4,830	0,525	10,581	1,573
2006	8,581	5,644	0,875	12,461	1,747
2007	10,096	5,916	0,656	11,951	2,871
2008	11,073	6,484	2,143	12,085	2,949
2009	11,922	5,732	1,946	12,690	2,261
2010	10,990	6,954	2,274	12,757	2,376
2011	11,693	6,838	2,777	12,878	2,470

Полученные в результате выполнения компонентного анализа факторные нагрузки позволяют произвести редукцию исходных данных по нормированным данным инновационной деятельности, оставив всего одну первую компоненту с дисперсией 80,251% (3), которую будем называть индексом инновационной деятельности:

$$I = 0,385519 \cdot I_{ПНТ} + 0,480518 \cdot I_{Пат.} + 0,480732 \cdot I_{ВвППТ} + 0,428544 \cdot I_{ТовО} + 0,453569 \cdot I_{ОЭИТ} \quad (3)$$

Первой главной компонентой исследуемой системы показателей $I = (I_{ПНТ}, I_{Пат.}, I_{ВвППТ},$

$I_{ТовО}, I_{ОЭИТ})$ называется такая нормированно-центрированная линейная комбинация этих показателей, которая среди прочих нормированно-центрированных линейных комбинаций переменных $I_{ПНТ}, I_{Пат.}, I_{ВвППТ}, I_{ТовО}, I_{ОЭИТ}$ обладает наибольшей дисперсией [1, с. 523], поскольку больше всего информации несут те направления, в которых дисперсия входных данных максимальна. В табл. 4 приведены значения индекса инновационной деятельности, полученные по формуле (3).

Построение парных регрессионных моделей зависимости индекса инновационной

деятельности от факторов бюджетного стимулирования производилось путем выбора наилучшей формы зависимостей, заложенных в пакете STATGRAPHICS Plus for Windows, в смысле максимума значения коэффициента детерминации, значимости параметров регрессии и формы модели в целом на уровне значимости 95%:

- линейная регрессия: $y = b_0 + b_1x$;

- линейная регрессия – квадратный корень: $y = b_0 + b_1\sqrt{x}$;

- экспоненциальная регрессия: $y = e^{b_0+b_1x}$;

- обратная линейная регрессия:

$$y = \frac{1}{b_0 + b_1x};$$

- гипербола: $y = b_0 + \frac{b_1}{x}$;

- обратная гипербола: $y = \frac{1}{b_0 + \frac{b_1}{x}}$;

- логарифмическая: $y = b_0 + b_1 \cdot \ln x$;

- степенная регрессия: $y = b_0 \cdot x^{b_1}$;

- полином второго порядка: $y = b_0 + b_1x + b_2x^2$;

- экспоненциальная гипербола: $y = e^{b_0 + \frac{b_1}{x}}$.

Таблица 4

Значения индекса инновационной деятельности за 2000–2011 гг., ед.

Год	<i>I</i>	Год	<i>I</i>	Год	<i>I</i>
2000	14844383,53	2004	31575175,93	2008	128753161,00
2001	18317929,07	2005	68678974,22	2009	98738546,72
2002	19799159,61	2006	76307592,49	2010	103741177,54
2003	33749648,99	2007	125343128,65	2011	107839194,98

1. Уравнение парной регрессии для зависимости $I = f(X_{Cyб.})$ имеет вид:

$$I = 1794930 + 431,78 \cdot X_{Cyб.} -$$

$$- 0,0000815054 \cdot X_{Cyб.}^2, R^2 = 78,46\%.$$

2. Уравнение парной регрессии для зависимости $I = f(X_{ФЦП})$ имеет вид:

$$I = 33605600 + 14731,2 \cdot \sqrt{X_{ФЦП}},$$

$$R^2 = 79,23\%.$$

3. Уравнение парной регрессии для зависимости $I = f(X_{Гр.})$ имеет вид:

$$y = e^{\frac{18,667 - 139697}{X_{Гр.}}}, R^2 = 91,85\%.$$

4. Уравнение парной регрессии для зависимости $I = f(X_{ВсМО})$ имеет вид:

$$y = e^{\frac{18,8295 - 640528}{X_{ВсМО}}}, R^2 = 86,5\%.$$

Результаты расчета частных показателей эффективности стимулирования инновационной деятельности, полученные как отношение изменения интегрального показателя инновационной деятельности за период (год) и объема бюджетного стимулирования (4), и интегрального показателя, рассчитанного по формуле (2), представлены в табл. 5:

$$Eff_k^{i+1} = \frac{I(X_k^{i+1}) - I(X_k^i)}{X_k^{i+1}}, \quad (4)$$

где Eff_k^{i+1} – эффективность k -го инструмента государственного стимулирования инновационной деятельности в $i+1$ -ом периоде, $k = Cyб., ФЦП, Гр., ВсМО$;

X_k^{i+1}, X_k^i – объемы бюджетных средств, выделенных на использование k -го инструмента государственного стимулирования инновационной деятельности в i -ом и $i+1$ -ом периоде соответственно;

$I(X_k^{i+1}), I(X_k^i)$ – индекс инновационной деятельности (интегральный показатель уровня инновационной деятельности) в i -ом и $i+1$ -ом периоде соответственно.

Временные ряды динамики эффективности инструментов государственного стимулирования инновационной деятельности и интегрального показателя, очевидно, содержат «зашумленность», высокий разброс значений, на что указывает величина коэффициента вариации – отношения среднего квадратического отклонения к средней величине, выраженное в процентах (табл. 6). Коэффициент вариации позволяет судить об однородности совокупности: если коэффициент вариации меньше 17%, то совокупность абсолютно однородная; если изменяется в пределах 17-33% – достаточно однородная;

35-40% – недостаточно однородная; 40-60% – большая колеблемость совокупности [9].

В нашем случае совокупность по каждому показателю эффективности неоднородна. Подобный разброс значений коэффициентов эффективности может быть обусловлен, на наш взгляд, отсутствием координации расходов федерального бюджета на основе инвестиционной стратегии инновационного развития страны, комплексного подход в фи-

нансировании научных исследований, инновационных проектов и программ. Не отлажен и слаб контроль за поступлением и отчислением средств, порядком их распределения, отчетностью и контролем их расходования. Велико влияние коррупционных механизмов на принятие бюджетных решений при низкой ответственности госслужащих за достижение общественно значимых результатов.

Таблица 5

Значения частных и интегрального показателей эффективности применяемых государством инструментов стимулирования, ед.

Год	$Eff_{Cвб}$	$Eff_{ФЦП}$	$Eff_{Гр}$	$Eff_{ВМО}$	Eff
2000	–	–	–	–	–
2001	–	–	-26,20	29,78	-2,13
2002	–	–	-42,45	-3,53	-25,49
2003	21,23	–	120,14	48,89	49,96
2004	157,35	1,86	7,77	12,58	13,01
2005	34,25	0,84	161,72	18,44	17,13
2006	30,87	5,00	20,04	-0,75	4,64
2007	14,22	2,88	-16,42	5,29	0,84
2008	104,06	0,67	0,00	8,26	5,34
2009	-77,08	-0,25	18,59	12,27	-25,72
2010	41,51	-0,46	7,81	2,22	4,05
2011	0,28	0,67	3,59	1,94	1,07

Таблица 6

Вариация показателей эффективности государственных инструментов стимулирования

Показатели	$Eff_{Cвб}$	$Eff_{ФЦП}$	$Eff_{Гр}$	$Eff_{ВМО}$	Eff
Среднее значение	17,150	0,854	12,075	11,432	2,101
Среднеквадратическое отклонение	22,224	0,507	18,63	6,799	6,213
Коэффициент вариации, %	129,6	59,4	154,3	59,5	295,7

Неоднородность совокупности, хаотичность показателей характерны для неустойчивых систем, каковой является инновационная система России. Факт ее неустойчивости, разбалансированности отмечен аудиторами Счетной палаты и рядом российских исследователей. Так, В. В. Спицын, анализируя динамику инновационных процессов в России, отмечает отсутствие позитивных изменений в статистических показателях и их неустойчивость, что подчеркивает неустойчивость инновационных процессов в экономике России [7, с. 155].

Выделить тенденцию изменения рассматриваемых значений эффективности возможно, если, во-первых, рассматривать ряд начиная с 2004 года, когда завершилось первичное формирование инновационной инфраструктуры и интегральный показатель эффективности обусловлен эффективностями всех четырех инструментов бюджетного стимули-

рования. Во-вторых, удалить «экстремальное» – наименьшее значение интегрального показателя равное -25,72, зафиксированное в посткризисном 2009 году (рис. 1).

Динамика отфильтрованного временного ряда имеет явно выраженную понижательную тенденцию, так как коэффициент, отвечающий за направление изменения уровней ряда меньше нуля (-7,124), а уравнение тренда при коэффициенте детерминации равном 0,63 имеет вид: $Eff^{\hat{}} = -7,124 \cdot \ln t + 15,261$, где t – время.

Таким образом, при наличии тенденции роста объемов государственного стимулирования инновационной деятельности наблюдается снижение эффективности инструментов бюджетного стимулирования в совокупности (рис. 2), что отражает несформированность эффективно функционирующей национальной инновационной системы при наличии ее отдельных элементов – феде-

ральных научно-технических программ, научных центров, инновационных фирм, технопарков, фондов, методов и инструментов стимулирования и т. д. Между этими элементами нет эффективных взаимосвязей, обес-

печивающих оптимальное функционирование системы, все они испытывают на себе сильное влияние государства и зависят от политической и международной конъюнктуры.

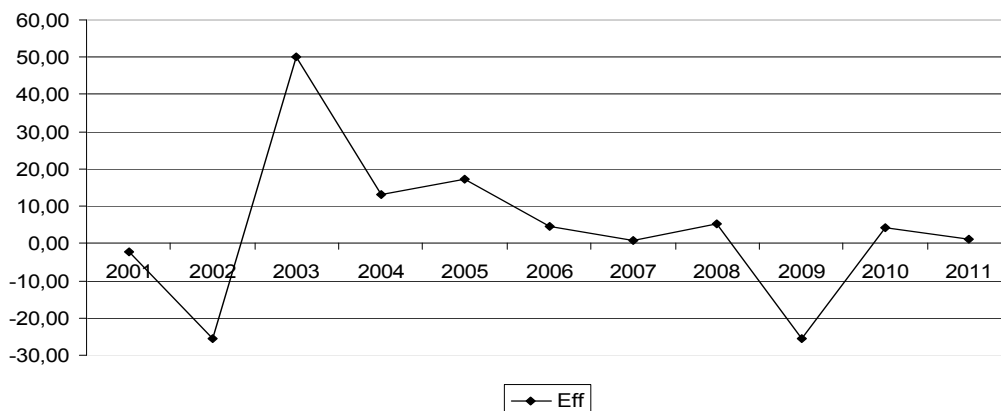


Рис. 1. Динамика эффективности государственного стимулирования инновационной деятельности с 2001-го по 2011 г.

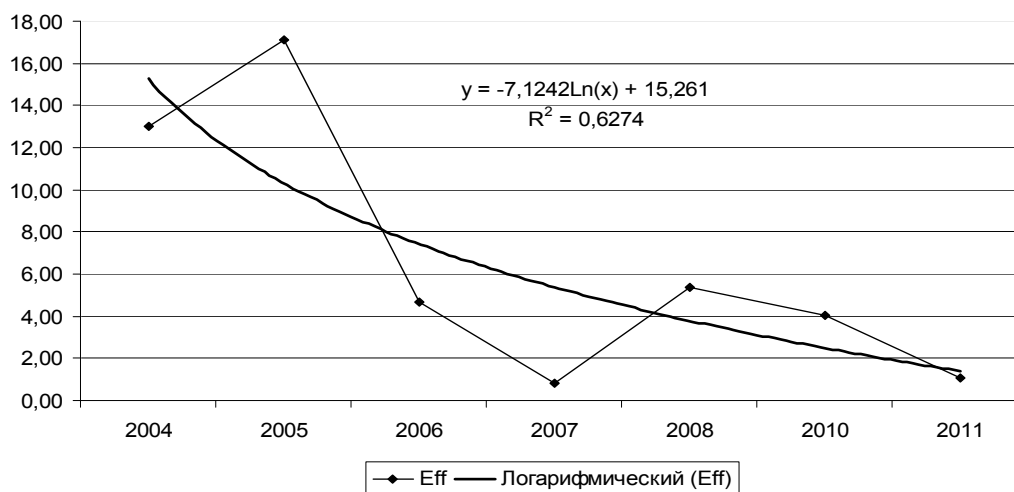
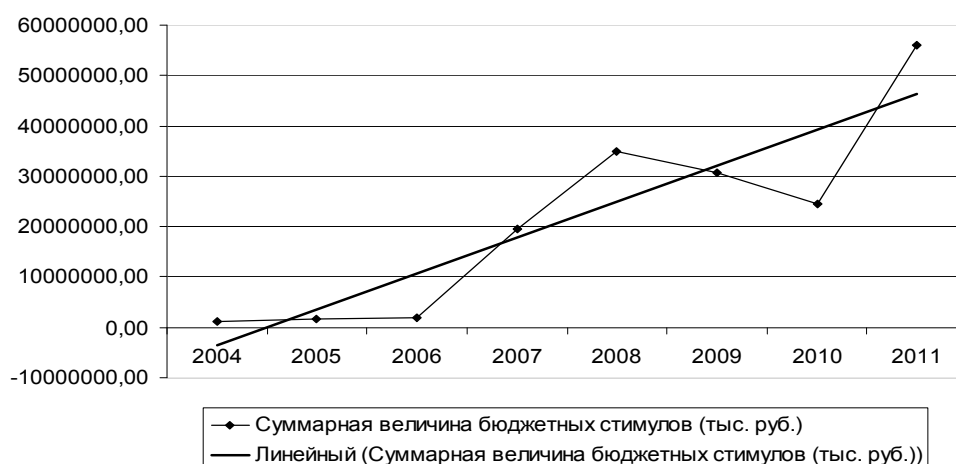


Рис. 2. Графическое сравнение динамики эффективности государственного стимулирования инновационной деятельности 2004–2007 гг., 2008–2011 гг. с тенденцией изменения объемов бюджетных стимулов

Таким образом, разработанная методика оценки эффективности государственного стимулирования инновационной деятельности позволяет определить эффективность стимулирования инновационной деятельности и выявить направление ее изменения. Результаты апробации методики показали, что,

смотря на рост результативности инновационной деятельности в России, который основывается на росте объемов бюджетных затрат на работу инструментов, стимулирующих инновации, наблюдается общая тенденция к снижению эффективности рассматриваемого инструментария.

Список литературы

1. Айвазян С. А. Прикладная статистика и основы эконометрики / С. А. Айвазян, В. С. Мхитарян. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 1005 с.
2. Гарипова Г. Р. Методические аспекты оценки эффективности управленческих инноваций // Вестник КГТУ. – Саратов, 2010. – № 1. – С. 324-329.
3. Гедич Т. Г. Подход к оценке эффективности бюджетных инвестиций / Т. Г. Гедич, Н. Г. Уразова // Инновации. – 2008. – № 5. – С. 87-92.
4. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/budget/federal_budget/, свободный (07.02.13 г.).
5. Симчера В. М. Методы многомерного анализа статистических данных : учеб. пособие. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 400 с.
6. Сиразетдинов Р. М. Моделирование инновационного развития инвестиционно-строительного комплекса (на примере Республики Татарстан) // Известия КГАСУ. – 2011. – № 3. – С. 219-228.
7. Спицын В. В. Сравнительный анализ показателей инновационной деятельности России и зарубежных стран // Вестник ТГУ. – Томск, 2010. – № 331. – С. 153-158.
8. Федеральная целевая программа «Жилище» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fcpdom.ru>, свободный (07.02.13 г.).
9. Юдина А. В. Статистика : электронный учебно-методический материал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://abc.vvsu.ru/Books/statistika_up/page0010.asp (дата обращения: 28.01.2013).

M. V. Parfenova*

*Parfenova Maria, graduate student of
Volga Humanitarian Institute, Volzhsky
pvv_65@mail.ru

ASSESSMENT METHODS OF PUBLIC STIMULATION OF INNOVATIONS

Key words: stimulation of innovations, budget stimulation, efficiency, assessment methods of public stimulation.

The author has developed assessment methods of the efficiency of public stimulation of innovations. These methods help to determine the effectiveness of promoting innovations and to identify the directions of changes. Results of testing these techniques showed that, despite the increase in the effectiveness of innovation in Russia, which is based on the growth of budget expenses on the tools for stimulating innovations, there is a general tendency of decreasing effectiveness of the given instruments.

© Парфенова М. В., 2013

УДК 334

И. Ю. Бубнова***Бубнова Инна Юрьевна, кандидат экономических наук
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

kaf_fin@tolgas.ru

О. А. Серебрякова***Серебрякова Олеся Александровна, кандидат экономических наук
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

kaf_fin@tolgas.ru

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Ключевые слова: мировая экономика, оффшорные зоны, инвестиции, налоговые льготы, налоговое бремя.

Функционирование мировой экономики на современном этапе, глобализация и интеграция, легкое передвижение капиталов создает предпосылки более детального исследования механизма оффшорного бизнеса, занимающего не последнее место в этих процессах. Наличие достоинств и недостатков оффшорных зон оказывает положительное и отрицательное влияние на национальную экономику. Исследование данных тенденций позволит сделать вывод об эффективности оффшорного бизнеса.

Функционирование мировой экономики на современном этапе характеризуется активными процессами глобализации, интеграции и открытости национальных экономик. Одним из параллельных процессов выступает создание различных свободных экономических зон, в том числе и оффшорных, что стимулирует приток инвестиций в развитие национальных экономик и территорий.

Как было сказано выше, оффшорные зоны являются одной из разновидностей свободных экономических зон. Оффшорная зона (от англ. off shore – вне берега) – территория государства или ее часть, в границах которой для иностранных предприятий действует особый льготный режим регистрации, лицензирования и налогообложения. В мировой практике для обозначения оффшорных зон применяются также термины «налоговое убежище» и «налоговая гавань».

Оффшорный бизнес приобретает все большее значение в мобильности как ссудных, так и предпринимательских вложений, в обслуживании внешнеэкономической деятельности между всеми странами мира. Оффшорные зоны позволяют наращивать темпы экономического роста за счет активизации международного оборота, интенсивности инвестиций, обмена технологиями и информацией.

Функционирование оффшорных зон базируется на снижении налогового бремени для предприятия как в стране, где оно зарегистрировано, так и в стране официального местонахождения предприятия. Это и является основной целью оффшорных схем, которые применяют оффшорные компании [3, с. 11]. Достигается это с помощью законного освобождения полностью или части доходов от налогового бремени стран с высоким уровнем налогообложения. При этом основным преимуществом оффшорных зон является низкий уровень налогообложения. Как правило, он составляет от 8 до 15%, в некоторых зонах компании на несколько лет полностью отстранены от уплаты налогов. Так, например, в оффшорных зонах Ирландии, Либерии налоги не взимаются совсем. В Швейцарии взимаются, но по низким ставкам. В оффшорных зонах Лихтенштейна, Антильских островов и Панамы в момент регистрации предприятий в качестве налога выплачивается единая сумма – паушальный налог. Обычно в оффшорных зонах взимаются регистрационные и ежегодные взносы компаний. Отдельно предоставляется широкий спектр услуг по выдаче банковских и страховых лицензий, лицензий на трастовую деятельность. В оффшорных зонах приме-

няются специальные схемы по избежанию двойного налогообложения между странами. При этом одна из стран является промежуточным звеном, дающим возможность не взимать налог у источника формирования дохода, а получать прибыль в третьей стране, в которой размеры налоговых ставок минимальны.

Кроме того, к достоинствам оффшорных зон можно отнести:

- 1) короткий срок регистрации иностранных компаний;
- 2) возможность открытия валютных счетов в любой стране мира;
- 3) отсутствие ограничений по объему участия иностранного капитала;
- 4) высокую степень банковской и коммерческой тайны;
- 5) отсутствие необходимости предоставления бухгалтерской отчетности в налоговые органы, возможность уплаты налога в виде фиксированной суммы. Единственная форма отчетности – ежегодный финансовый отчет.

Каждый год в мире происходит изменение количества оффшорных зон, и точно исчислить их количество невозможно, так как регулярно появляются новые и заканчивают свое существование невостребованные. По мнению экспертов, на сегодняшний день су-

ществует около шестидесяти устойчивых и комплексных оффшорных зон, где эффективно функционируют оффшорные компании. Все оффшорные зоны классифицируют по степени надежности и финансовой стабильности (табл. 1). Различают три группы оффшорных зон. К первой группе относят оффшорные зоны Сингапура, Люксембурга, Гонконга, Швейцарии, Дублина и др. По данной классификации ко второй группе относят оффшорные зоны Андорры, Бахрейна, Барбадоса, Мальты, Монако и др. Третья группа состоит из оффшорных зон Британских и Виргинских островов, Либерии, Кипра, Ливана, Панамы, Сейшел и др. Особый интерес для характеристики оффшорных зон представляют страны Карибского бассейна: 23 островных государства, а также Белиз, Гайану, Суринам. Развитие в этих странах оффшорного бизнеса предопределяет ограниченность природных ресурсов, отсталость внутренних рынков, огромное влияние на экономику экспортных производств и доходов от туристической деятельности. Оффшорные зоны направлены на международное сотрудничество с предприятиями, и коммерческими банками и предоставляют большое количество финансовых и юридических услуг.

Таблица 1

Самые востребованные оффшорные зоны

Ставка налога на прибыль	Ежегодный взнос, долл. США	Примерная стоимость регистрации предприятия	Требуется ли сдача бухгалтерской отчетности
Кипр			
10%	Не взимается	2900 евро	Требуется в комплексе с аудиторским заключением
Уругвай			
0,3% от общей стоимости холдинга	1600	3700 долл.	Требуется в комплексе с аудиторским заключением
Великобритания			
Определяется валовой прибылью (в GBP) за год: до 300 тыс. – 20%, от 300 тыс. до 1,5 млн – 20-24%, свыше 1,5 млн – 24%	1500	2200 долл.	Да
Сейшельские острова			
Не взимается	От 500	800 долл.	Не требуется

Оффшорные зоны притягивают клиентов устойчивым валютным режимом, высокой степенью банковской и коммерческой безопасности, налоговыми льготами и адекватным внешнеэкономическим законодательством. Отсутствие валютных ограничений, свободный

вывоз прибыли, отсутствие таможенных пошлин и сборов для иностранных инвесторов также составляют предпочтение для предприятий, открытых в оффшорных зонах. Оффшорные зоны способствуют развитию бизнеса, малого и среднего предпринимательст-

ва, стимулируют их деятельность, облегчая функционирование на начальном этапе развития предприятия, чтобы потом быть способным платить налоги. Оффшорные зоны, способствуя легальному ведению бизнеса, обеспечивая законный способ уменьшения налогообложения предприятий, служат активным инструментом увеличения их экономической рентабельности и поэтому в настоящее время становятся все более востребованными. Но при этом оффшорные зоны могут быть одним из способов мошенничества, финансовых махинаций, недобросовестного уклонения от налогов и т. д.

В целях защиты национальной экономики оффшорным компаниям запрещено заниматься любой предпринимательской деятельностью в пределах оффшорной зоны. Функционирование оффшорных зон основывается на поступлениях, взимаемых за регистрацию предприятий, ежегодных взносов, незначительных налоговых поступлений, расходов оффшорных компаний, связанных с содержанием в зоне их постоянных представительств. Эти расходы состоят из: платы за аренду помещения, услуги связи, электроэнергию; оплаты проживания и питания, транспортных расходов, досуговых мероприятий; оплаты по трудовому договору и т. д.

В мировой практике в зависимости от сферы деятельности выделяют большое количество оффшорных компаний, которые условно можно классифицировать:

- торговые и посреднические предприятия, специализирующиеся на экспортно-импортных операциях;
- холдинговые компании, которые классифицируются на инвестиционной деятельности, владении судами и недвижимым имуществом;
- финансовые корпорации, к которым относят оффшорные банки, предприятия, занимающиеся финансово-посредническими услугами, страховые и перестраховочные компании.

Холдинговые компании создаются в оффшорных зонах с целью контроля над функционированием торговых и производственных компаний путем скупки контрольного пакета акций, их финансирования и аккумуляции процентов и дивидендов. Приоритетом в создании холдинговой компании в оффшорных зонах является снижение налоговой нагрузки в своей стране через перевод собственных активов в налоговую га-

вань, используя последнюю как промежуточное звено для последующего перевода полученных доходов в другие страны (через займы и т. д.). Основной объем данных холдингов зарегистрирован в Лихтенштейне (около 25 тысяч), Швейцарии (примерно 12 тысяч) и Люксембурге (около 3 тысяч). Имеются привилегии для холдингов, открытых в Нидерландах, – здесь не облагаются налогом дивиденды, получаемые местной компанией от участия в капитале других компаний [2, с. 40].

Инвестиционные компании создаются в оффшорных зонах и налоговых гаванях обычно в виде фондов и трестов, аккумулирующих свое состояние в ценных бумагах, недвижимости и наличности. Используя свои активы, осуществляется выпуск собственных акций. Управление инвестиционными компаниями осуществляется учредителями фондов. Согласно нормативным документам необходимо наличие доверенного лица (обычно это банк, функционирующий в зоне) и финансового советника.

Банки создаются в оффшорных зонах для обслуживания банковских счетов клиентов из стран с высокими налогами и жестким валютным контролем, а также для осуществления межбанковских операций на евро-рынке. Данные условия способствуют большой концентрации финансово-кредитных организаций в главных центрах евровалютного рынка – в Люксембурге, Швейцарии и Сингапуре, Бахрейне, на Багамских островах. Российские предприниматели активно развивают банковский бизнес на Кипре и Багамах. Эффективность же работы оффшорных банков значительно выше, чем обычных банков, так как, во-первых, они работают в льготном налоговом режиме, а во-вторых, не имеют больших и дорогих офисов, как в России, и при этом все представительские расходы сведены к нулю. Практически половина международного движения капитала осуществляется через несколько тысяч оффшорных банков, которые в большинстве своем создаются под конкретные коммерческие проекты и финансовые схемы. Так, в соответствии с соглашением об избежании двойного налогообложения между Россией и Кипром проценты на кредиты иностранных банков не облагаются налогом у источника. Отсюда следует, что выгоднее финансировать и кредитовать российские предприятия из Кипра. Аналогичные соглашения Россия имеет и со Швейцарией, и с Нидерландами, а также с некоторыми другими странами.

Страховые компании в оффшорных зонах открываются финансово-промышленными группами также под определенные цели. В мире насчитывается около полутора тысяч таких компаний, преимущественно на Бермудских и Багамских островах.

Торговые оффшорные компании строятся в тех оффшорных центрах, которые по территории располагаются вблизи мест их деятельности (большое количество учреждается в оффшорных центрах Европы и Карибского бассейна). Большинство российских торговых компаний также прельщают оффшорные зоны Европы, так как их производство ориентировано на данный сегмент рынка.

Также с помощью оффшорных зон решается проблема занятости местного населения, так как во многих оффшорах обязательным является условие работы жителей на территории зоны. Импортируемые для нужд компаний оборудование, автомобили, материалы не облагаются таможенными пошлинами. Число зарегистрированных нерезидентских предприятий в одном оффшоре может достигать нескольких десятков тысяч. Для стран, создающих оффшорные зоны на своей территории, выгода состоит в привлечении дополнительных иностранных инвестиций, увеличении доходов, что способствует развитию национальной экономики в целом.

Исходя из вышеизложенного можно констатировать, какие конкретные выгоды получает владелец оффшора: во-первых, законная оптимизация налогообложения; во-вторых, отсутствие какого-либо валютного регулирования и контроля; в-третьих, упрощенный вариант сдачи финансовой отчетности и налогообложения; в-четвертых, защита своих средств – коммерческая безопасность.

Однако, зарегистрировав предприятие в оффшорной зоне, необходимо быть готовым к тому, что придется встретиться и с рядом проблем Buy Cialis Online. Связано это прежде всего с тем, в какой именно стране расположена та или иная оффшорная зона, так как зоны существенно отличаются друг от друга условиями налогообложения, требованиями к регистрации, а также особенностями организации и ведения документооборота, предусмотренными для оффшорных предприятий. Именно поэтому необходимо особенно внимательно обдумать, в какой именно оффшорной зоне будет выгоднее всего открыть оффшорное предприятие. Так как не везде гарантируется полная конфиденциальность информации о предприятии. Это связано с необходимостью

предоставления информации юристам, выполняющим регистрацию оффшоров, а также в Центральный Банк. В некоторых оффшорных зонах обязателен аудит оффшорной компании местными органами, приводящий к неизбежному увеличению расходов.

Таможенные и налоговые службы ряда развитых стран США и ЕС систематически подвергают проверке сделки при участии фирм из оффшорных зон. Другим негативным фактором является проявление недоверия к оффшорным компаниям со стороны органов государственной власти. Некоторые страны создают собственные черные списки стран – оффшорных зон и лишают любых налоговых льгот компании, работающие через них.

Одним из недостатков является то, что не все крупные компании идут на заключение сделок и сотрудничество с оффшорами. Они также сталкиваются с трудностями при получении кредита и поиске деловых партнеров. При этом вероятность выхода оффшоров на внутренний рынок оффшорной зоны минимальна, так как, имея льготное налогообложение и солидные преимущества в конкурентной борьбе с местными компаниями, оффшорные компании в состоянии подорвать эффективность местного законодательства. Поэтому государственные власти стран, в которых осуществляется значительный отток капитала в оффшоры, должны задуматься о причинах вывоза денежных средств. Необходимо выработать условия для притока вывезенных денежных средств обратно, для чего придется потратить не только время, но и деньги. За короткое время всех имеющихся проблем не решить и не завоевать доверие, следовательно, нужны кардинальные меры.

В России ситуация с оттоком 800 миллиардов долларов США в оффшорные зоны не указывает на факт пагубности оффшоров для РФ. Это связано не с тем, что размер оттока сумма приблизительная, а с тем, что при отсутствии оффшорных зон деньги остались бы на территории нашей страны, приносили бы доход в федеральный бюджет и развивали бы национальную экономику. Величина данных потерь может стать основой оценки пагубности действий оффшорных зон для РФ [1, с. 66].

Динамическое развитие оффшорных зон связано с тенденциями деятельности мировой экономики, которая все более утрачивает узконациональный характер, становится глобальной. Это, в частности, проявляется в широком распространении операций инвести-

ционного и эмиссионного характера, в выпуске акций и облигаций в оффшорных финансовых центрах. Оффшорный бизнес освоил практически все формы хозяйственной деятельности, причем разнообразие оффшорных схем растет.

В международной практике, которую начала перенимать и Россия, существует ряд способов, чтобы избежать двойного налогообложения. Наиболее часто используется налоговый кредит и освобождение от налогов. Налоговый кредит заключается в виде зачета налогов, уплаченных за рубежом при исчислении внутреннего налога. Это означает, что если ставка налога за рубежом превышает внутреннюю ставку, то не платится ничего, в противном случае уплачивается разница. Налоговый кредит применяется в США, Германии, Японии, Италии, Австрии, Норвегии, Бельгии, то есть в достаточно высокоразвитых странах.

Другим распространенным способом устранения двойного налогообложения является система освобождения от налогов. Она предусматривает полное исключение иностранных прибылей из налогообложения либо в стране материнской фирмы, либо в стране – источнике дохода. При этом устранение двой-

ного налогообложения происходит только в случае наличия соответствующего соглашения. Система освобождения от налогов действует в Австралии, Франции, Нидерландах, частично в Лихтенштейне и других странах.

В некоторых случаях применяется третья из возможных схем – система вычитания налогов. Что же касается России, то наша страна придерживается второй системы, то есть системы освобождения от налогов. Однако конкретные правила устранения двойного налогообложения определяются участниками соответствующего межстранового соглашения.

Таким образом, оффшорные зоны – это один из самых предпочитаемых и эффективных способов снижения налогового бремени. Они подходят как для предприятий, контролируемых оффшорными фирмами, так и для стран и регионов, активно функционирующих в оффшорных зонах. В основном предприятия имеют возможность увеличить свою прибыль за счет снижения налоговой нагрузки, а оффшорная зона привлекает мировые капиталы, капиталоемкое оборудование, товары, компенсирует последствия низкого развития национальной экономики, неравномерного развития регионов и безработицы.

Список литературы

1. Грищенко Ю. И. Оффшорный бизнес в России и за рубежом // Фин. менеджмент. – 2008. – № 3. – С. 65-79.
2. Ключников И. К. Мировые финансовые центры и геополитическая карта мира / И. К. Ключников, О. А. Молчанова, О. И. Ключников // Экономика и упр. – 2012. – № 7. – С. 36-43.
3. Ходов Л. Г. Международное налоговое планирование и оффшорный бизнес // Внешне-экономический бюллетень. – 2003. – № 3. – С. 4-16.

I. Yu. Bubnova*

*Bubnova Inna, PhD in Economics
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_fin@tolgas.ru

O. A. Serebryakova*

*Serebryakova Olesya, PhD in Economics
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_fin@tolgas.ru

OFFSHORE BUSINESS: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Key words: global economy, offshore, investment, tax privileges, tax burden.

Functioning of the global economy at the present stage of globalization and integration, and easy movement of capital create conditions for more detailed study of the mechanism of the offshore business, which plays important role in this process. Advantages and disadvantages of offshore areas have positive and negative effects on the national economy. The study of these trends will help us to make a conclusion about the effectiveness of offshore business.

© Бубнова И. Ю., Серебрякова О. А., 2013

УДК 338.24.01

С. В. Куприянов*

**Куприянов Сергей Васильевич, доктор экономических наук, профессор
Белгородский государственный технологический университет имени В. Г. Шухова,
г. Белгород
valiver@inbox.ru*

В. В. Пересыпкина*

**Пересыпкина Валерия Владимировна, соискатель
Белгородский государственный технологический университет имени В. Г. Шухова,
г. Белгород
peresypkina.valeria@gmail.com*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ ПОСРЕДСТВОМ ИНТЕРАКТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ

Ключевые слова: компетенции, бакалавр, магистр, интерактивные формы обучения.

Рассматривается роль интерактивных форм обучения в высшей школе с позиций совершенствования методологии управления человеческим капиталом; обосновывается позиция касательно того, что основную массу выпускников вуза должны составлять бакалавры, необходимость персонифицированной и неэффективности массовой подготовки магистров.

Статья 10 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», вступающего в силу 1 сентября 2013 года, устанавливает следующие уровни профессионального образования: среднее профессиональное образование; высшее образование – бакалавриат; высшее образование – специалитет, магистратура; высшее образование – подготовка кадров высшей квалификации. Если специалитет и система подготовки кадров высшей квалификации российскому обществу знакомы давно, то бакалавриат и магистратура – относительно новые квалификации, возникшие на отечественном рынке образовательных услуг в связи с включением России в Болонский процесс, а потому вызывающие массу вопросов, особенно касательно содержания, специфики, особенностей реализации программ.

Потребность в перестроении отечественной системы профподготовки на инновационный путь обусловили в первую очередь мировые процессы глобализации и интеграции, проявившиеся в системе образования посредством Болонского процесса. Болонский процесс выразился в формировании единого образовательного пространства целой группы стран и преследует в качестве основной цели обеспечение возможности трудоустройст-

ва граждан Европы по специальности за пределами своего государства.

Необходимость международного признания отечественных дипломов усилило и вступление России в ВТО. Следовательно, стал необходимым пересмотр содержательно-процедурной компоненты системы профессиональной подготовки, и в первую очередь высшего образования.

Как уже отмечалось, сегодня рынок требует от выпускника не только базовых знаний в пределах своей специальности, но и понимания механизмов их применения, а также практического опыта в этом. Подобное требование возможно удовлетворить посредством реализации компетентностного подхода, являющегося содержательным требованием Болонского процесса и нашедшего отражение в российских федеральных государственных образовательных стандартах третьего поколения, начавших действие в России с 2012–2013 учебного года.

Федеральные государственные образовательные стандарты третьего поколения (ФГОС) регламентируют требования к результату усвоения основной образовательной программы посредством оценки компетенций. Изменение вектора образовательного процесса на компетентностный подход при-

вело к актуализации проблемы технологий и методов обучения, выведя на первый план активные и интерактивные формы проведения занятий как инструмент повышения качества подготовки выпускников вуза, т. е. качества человеческого капитала.

Исследования, проведенные в 80-е годы XX века Национальным тренинговым центром США, показали, что при интерактивном обучении усваивается 50-75% информации, тогда как при пассивном – всего 5-10%. Эталонное высшее образование – кладезь информации для человеческого ресурса, содержащей не только сведения о том, что надо познать, а прежде всего информацию о механизмах познания. Вуз учит получать знания, анализировать теоретические данные и реальные ситуации, делать выводы, формировать модели поведения, что крайне важно при сегодняшнем динамичном ритме развития социально-экономических отношений, когда получение знаний на протяжении всей человеческой жизни становится необходимым перманентным процессом.

В пользу интерактивных форм свидетельствует и тот факт, что, пока экономика России остается сырьевой, а основной процент выпускников российских вузов приходят на отечественный рынок труда, общество требует больше исполнителей, нежели новаторов; практиков, а не исследователей, потому и подготовка высшей школой основной массы кадров должна быть в большей мере прикладной, нежели академической. Преобладающий объем выпускников вузов, на наш взгляд, должны составлять бакалавры. В ситуации, когда почти 80% работодателей выдвигают наличие высшего образования как императивное требование к работнику, причем даже при занятии тех должностей, которые такого уровня образования не требуют [3, с. 52], бакалавриат – единственный реальный выход. С его помощью можно обеспечить общество квалифицированными, интеллектуально развитыми носителями человеческого капитала, не имеющими узкой научной специализации при минимизации неэффективного расходования инвестируемых в реформирование системы образования средств¹. Данную мысль подтверждает один

¹ Под неэффективным расходованием мы понимаем инвестирование средств на подготовку излишнего числа магистров, большой процент которых не смогут полностью реализовать свой капитал в системе современных экономических отношений.

из ключевых выводов, сделанных по итогам мониторинга качества приема в вузы РФ 2011 года НИУ ВШЭ: «Выпускник прикладного бакалавриата – это мечта работодателя [6, с. 1]. Существует необходимость дальнейшего развития рассматриваемой ступени образования в указанном ключе».

В первый период подготовки бакалавров можно оставить высокую роль традиционных (пассивных) методов обучения, но во второй половине периода следует усилить роль внетекстовых, вспомогательных компонентов: инструкции, подсказки к выполнению аналитического или исследовательского действия. Задания должны носить творческий характер, вовлекать студентов в жизненные ситуации, реальные проекты, стимулировать коллективные формы работы [2, с. 19]. Только так бакалавриат сможет подготавливать полноценных специалистов для рынка труда, умеющих работать как самостоятельно, так и в команде, быть исполнителем ряда функций конкретной сферы, обладать высоким уровнем грамотности, культуры, развития. Следовательно, необходимым является практический опыт, приобретению которого могут способствовать: бизнес-лаборатории, обучающие имитационные системы, мастерские, прохождение практик на реальных производствах/фирмах. Помимо традиционной системы «лекции-семинары» в процессе подготовки бакалавров целесообразно применять методы кейс-стади, создавать проектные группы, где лидером выступает преподаватель или участник группы, дискуссии.

Необходимо пересмотреть отношение к практикам студентов, носящим вот уже более 15 лет формальный характер. Выполнение студентом обязанностей, хотя бы косвенно развивающих компетенции, необходимые к получению выпускнику данной специальности, – большая редкость. Усилить практическую компоненту обучения можно посредством создания на предприятиях базовых кафедр вуза (то есть «площадок», где студенты вуза получают практический опыт, будучи задействованными в трудовом процессе). Подобное мероприятие особенно эффективно для бакалавров – будущих работников производственной сферы. Но и для специалистов сферы услуг навыки практической работы не лишни. Это укоротит адаптационный период выпускников на рынке труда, за счет чего позволит получать более

высокий экономический эффект уже в первые годы работы.

Знания, необходимые для выработки и оформления идей в планы, управления командой, принятия стратегических решений, – для бакалавров факультативны, существенной потребности в научно-ориентированных подходах они не испытывают.

Формирование компетенций по прогнозированию, пониманию как общеэкономической и политической ситуации, так и особенностей функционирования конкретной сферы, способностей принятия обоснованных быстрых решения, открытости новому знанию – основные задачи магистратуры. Современный выпускник магистратуры «должен обладать не только общекультурными компетенциями в области производственно-практической, научно-методической, научно-исследовательской, организационно-управленческой, проектной, информационно-аналитической деятельности, но и дополнительными компетенциями в смежных областях знаний, выходящими за рамки учебного плана и образовательного стандарта по одной специальности (направлению)» [1, с. 59]. По мнению профессора Томского политехнического университета (ТПУ), вице-президента Ассоциации инженерного образования России Б. Л. Аграновича, одной из существенных задач подготовки магистров является фундаментализация знаний и формирование инновационного мышления специалистов [8, с. 1]. При этом он отмечает в качестве существенного момента подготовки использование мировых информационных ресурсов и активных продуктивных методов, то есть стимулирующих познавательную деятельность обучающихся, построенных на их диалоге с учителем. Цель магистратуры – посредством обучения исследовательской, аналитической работы сформировать кадры для управления, работы в наиболее важных для экономики и социальной сферы отраслях не только в качестве исполнителей, но и новаторов, менеджеров, координаторов проектов, подготовленных и стремящихся к *lifelong learning* (обучению в течение жизни).

Бесспорно, далеко не все выпускники со степенью бакалавра должны поступать в магистратуру. Помимо аспекта личностных качеств (способностей индивида), в экономическом отношении более весомой является причина нецелесообразности подобного. Причина нецелесообразности кроется в упомя-

нутой выше сырьевой направленности экономики России [8, с. 1], нелогичности ориентации на внешний рынок труда. Кроме того, средства, выделяемые сегодня на реформирование системы профессионального образования со стороны государства, составляют не более 50% от потребностей [7], а качественная подготовка магистров требует значительного объема инвестиций.

Ректор Самарского государственного экономического университета (СГЭУ) Г. Р. Хазаев в интервью с корреспондентом портала 63.ru, освещающим вопросы высшего образования Самарской области, подчеркнул: «Магистратура – это, по определению, обучение небольшими группами, которое предполагает сдвиг в область практической и самостоятельной работы. Объем лекционных занятий не превышает 30% учебной программы. 2/3 занятий – это практические семинары, которые тяжело проводить в больших группах».

Необходимым условием наилучшего развития способностей каждого магистранта, на наш взгляд, является принцип индивидуализации (персонификации). Индивидуализация повышает роль преподавателя. Подготовка магистров схожа с передачей знаний от мастера ученику, она персонифицирована, непременно имеет узкую специальность, связана с научными изысканиями, закладывает основы самообучения, стремления постоянного повышения уровня навыков и умений, гибко воспринимать и оперативно реагировать на изменяющиеся, вновь возникающие требования общества. С учетом ограниченности у преподавателя таких ресурсов, как время и силы, фактическим переходом на всеобщее высшее образование, предлагаемое «дорожной картой по развитию образования и науки в России», сокращение числа вузовских преподавателей в стране на 140 тысяч (44%) и увеличение часов учебной нагрузки, приходящейся на единицу оставшихся в числе профессорско-преподавательского состава, на 28% [4, с. 10] видится неоправданной мерой. Более того, персонификация обосновывает целесообразность не сокращения числа преподавателей, а необходимости ограниченного набора в магистратуру: невозможно уделить внимание, передать знания, мастерство в индивидуальном порядке бесконечно многим числу лиц. Помимо повышения качества знаний выпускников-магистров, следствием персонификации долж-

но стать ужесточение требований, предъявляемых к абитуриентам. Априори принимается факт наличия у магистрантов определенного объема теоретической информации, поэтому вектор их обучения интерактивен изначально.

Магистерское образование дает не только фундаментальную подготовку, но и инструментальные навыки по конкретной специализации и совмещает в идеале приобретение практических навыков и научно-исследовательскую базу. Отсюда следствие: магистерская подготовка должна осуществляться только вузами, имеющими значительный инновационный потенциал – кадровый, информационный и коммуникационный. Подобное решение отрегулирует и качество, и численность магистров. Мысль о подготовке магистров лишь некоторым числом вузов находит подтверждение на самых разных уровнях, в том числе на уровне Министерства образования [10].

Е. М. Романов, ректор Марийского государственного технического университета, подчеркивает: для инновационной экономики «готовить кадры ... должны крепкие отраслевые вузы и многоуровневые университетские комплексы – с современной технической базой, сильным профессорско-преподавательским составом, развитой вузовской наукой, а главное – налаженными взаимовыгодными связями с производством» [5, с. 23].

Таким образом, рассмотрев вопрос совершенствования методологии управления человеческим капиталом посредством интерактивного обучения, можно сделать выводы:

1. В ответ на требования со стороны рынка практиков, а не теоретиков произошло изменение вектора образовательного процесса с подхода, основанного на знаниях, на компетентностный, и, как следствие, актуализировались проблемы технологий обучения: на первый план вышли активные и интерактивные формы и методы обучения.

2. Экономика России является и в ближайшие годы останется сырьевой, рынок требует больше исполнителей, нежели новаторов; практиков, а не исследователей, поэтому подготовка высшей школой основной массы кадров должна быть в большей мере прикладной, нежели академической. Высшее образование выдвигается 80% работодателей как императивное требование. Вместе с тем для должностей, составляющих основную массу рабочих мест, достаточно диплома и компетенций бакалавра, что, с учетом дефицита инвестиций на развитие высшего образования и во избежание их неэффективного расходования, обуславливает положение: основную часть лиц с высшим образованием должны составлять выпускники бакалавриата.

3. Обучение в магистратуре не должно и не может быть массовым. Во-первых, по причине такого запроса со стороны рынка труда, а во-вторых, подготовка магистров схожа с передачей знаний от мастера ученику, она персонифицирована, сложна и многокомпонентна. С учетом объективных причин (силы и время) каждый преподаватель способен качественно подготовить в определенный промежуток времени строго ограниченное число магистров.

4. Предусмотренное «дорожной картой» по развитию образования и науки в России сокращение числа вузовских преподавателей в стране на 140 тысяч (44%) и увеличение часов учебной нагрузки оставшихся в числе профессорско-преподавательского состава видится неоправданной мерой. Более того, персонификация обосновывает целесообразность не сокращения числа преподавателей, а необходимость ограниченного набора в магистратуру: невозможно уделить внимание, передать знания, мастерство в индивидуальном порядке бесконечно большому числу лиц.

Список литературы

1. Агранович Б. Л. Вызовы и решения: подготовка магистров для постиндустриальной экономики // Инженерное образование. – 2011. – № 8. – С. 55-61.
2. Захарова А. В. Опыт организации образовательной деятельности в условиях перехода вуза к оригинальным образовательным стандартам // Высшее образование сегодня. – 2012. – № 9. – С. 14-20.
3. Клячко Т. Л., Мау В. А. Тенденции развития высшего профессионального образования в Российской Федерации // Вопросы образования. – 2007. – № 3. – С. 46-64.
4. Привалов А. О кризисе и метакризисе // Эксперт. – 2013. – № 3 (835). – С. 10.

5. Романов Е. М. Экономике нужны профессионалы! // Вузовский вестник. – 2011. – № 10 (130). – С. 20-24.
 6. Рылько Е. Выпускник прикладного бакалавриата – это мечта работодателя // ЦТР «Гуманитарные технологии». – Режим доступа: http://www.proforientator.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=828:2011-09-27-09-.. Дата обращения: 08.04.2013 г.
 7. Смолин О. Н. Обсуждение вопроса «Образование, здравоохранение и культура: услуги или высшие ценности» на пленарной конференции «Образование, наука и культура в исторической ретро(пер)спективе, проходившей в рамках Московского экономического форума 20 марта 2013 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.youtube.com/watch?v=rDCqgTZROEU&feature=youtu.be>. Дата обращения: 12.04.2013 г.
 8. Сырьевая экономика задушила несырьевую: исследования экономистов Центра развития ВШЭ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=3257805>. Дата обращения: 12.04.2013 г.
 9. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=140174>. Дата обращения: 15.04.2013 г.
 10. Число вузов, которые готовят магистров и аспирантов, будет сокращено. Портал STRF.ru – наука и технология РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=221&d_no=48788. Дата обращения: 10.01.2013 г.
-

S. V. Kupriyanov*

**Kupriyanov Sergey, Doctor of Economic sciences, Professor of Belgorod State Technological University named after V. G. Shukhov, Belgorod*
valiver@inbox.ru

V. V. Peresyapkina*

**Peresyapkina Valeria, applicant of Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov, Belgorod*
peresyapkina.valeria@gmail.com

IMPROVING THE METHODOLOGY OF HUMAN CAPITAL MANAGEMENT THROUGH INTERACTIVE LEARNING

Key words: competence, Bachelor, Master, interactive forms of learning.

The article considers the role of interactive forms of learning in higher education from the standpoint of improving the methodology of human capital management. The authors justified the fact that the majority of university graduates should consist of bachelors, as well as the need for personalized approach and inefficiency of mass training of Masters.

© Куприянов С. В., Пересыпкина В. В., 2013

Мезоуровень

Региональное развитие

УДК 332.1

Т. В. Голощапова***Голощапова Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

GOL155@yandex.ru

К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ ОБОБЩЕННОЙ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Ключевые слова: экономический потенциал региона, первичный набор показателей, единичные показатели потенциала региона, комплексный показатель потенциала региона.

Рассмотрены основные методические подходы к разработке системы первичных показателей и обобщенной оценки экономического потенциала региона и его эффективного использования.

Регион представляет собой сложную социально-экономическую систему, которая связана с множеством отношений как с внешней (в том числе с государством), так и внутренней средой. Специфика данной системы представлена отношениями региона с территориальными единицами и хозяйствующими субъектами, поэтому в основе региональной политики, проводимой властями любого уровня, должна лежать оценка не текущего состояния регионального развития, а расчет на перспективу.

Существует множество методик оценки различных составляющих экономического потенциала региона. Одним из самых важных вопросов при разработке любой методики всегда является выбор первичной системы показателей. Это достаточно серьезная проблема, потому что, с одной стороны, излишнее число показателей может усложнить расчеты и привести к неоднозначности трактовки полученного результата. С другой стороны, сокращение числа показателей может привести к утрате комплексности подхода и недоучету отдельных факторов, влияющих на окончательный результат исследуемой ситуации.

Актуальность расчета комплексного показателя для сравнительной оценки потенциалов регионов и эффективности их использования в настоящее время довольно высока. Основу любого комплексного показателя составляют первичные и частные показатели. При анализе групп показателей (обобщающих показателей декомпозиции) и

частных коэффициентов необходимо обратить внимание на то, что для расчета потенциала региона и эффективности его использования нужно применять различные группы показателей. То есть для сравнительной оценки регионов необходимо разработать как минимум два обобщенных показателя. Также различным будет и инструментарий их дальнейшей обработки; будут различаться и способы трансформации частных показателей и приведения их к обобщенным оценкам по группам и далее вверх по дереву декомпозиции.

Отправными точками анализа методик должны стать следующие предположения:

1. Необходимость учета объективных натуральных показателей, характеризующих состояние региона (которые будут определять потенциал региональной системы).

2. Возможность отслеживать данные, первичные показатели во времени и в относительном значении (что будет характеризовать эффективность использования потенциала региона).

3. Методологией исследования потенциала могут являться системный анализ, а также структурный, воспроизводственно-эволюционный, интеграционный, комплексный, функциональный подходы.

4. Первичные показатели для определения эффективности использования потенциала региона должны учитывать природные и психологические (связанные с интересами людей и др.), а также производственные факторы.

При разработке системы мониторинга и оценки потенциала региона целесообразно вначале определить, какая эффективность будет положена в основу анализа: ресурсная или целевая.

Проблема определения эффективности – важнейшая проблема экономических систем. Хозяйственная деятельность как субъектов хозяйствования, так и регионов предполагает постоянное соизмерение и сопоставление затрат и результатов, выбор наиболее эффективных путей развития. В широком смысле эффективность означает реализацию какого-либо процесса с минимальными затратами и потерями. Экономическая эффективность – это относительный показатель, который определяется как соотношение полученного экономического эффекта (результата) и осуществленных затрат, которые привели к этому результату. То есть чем меньше величина затрат и чем больше значение результата хозяйственной деятельности, тем выше показатель эффективности. Понятие экономической эффективности может применяться как на макро-, так и на микроуровне, как для отдельных субъектов, так и для хозяйственных систем. Необходимо отметить, что эффективность отдельно взятого хозяйствующего субъекта не тождественна эффективности хозяйственной системы в целом.

Для определения ресурсной эффективности необходимо соотнести полученный результат с каким-либо фактором производства (трудом, капиталом, материалами и т. д.). Среди показателей ресурсной эффективности можно назвать производительность труда, материалоотдачу, материалоемкость.

Для оценки целевой эффективности нужно определить, насколько решаемые задачи соответствуют действительным потребностям общества. Она может предполагать разрешение проблем, удовлетворение текущих нужд на определенном уровне и выявление перспектив, приводящих к выходу на новые уровни удовлетворения общественных потребностей и его новому, более прогрессивному состоянию.

Для субъектов, принимающих решения, актуальной является целевая эффективность. Регион рассматривается как целенаправленная и многоцелевая система, имеющая разнородные внешние и внутренние цели, независимые подцели различных подсистем, систему показателей измерения степени достижения целей, многообразные стратегии их

достижения и т. д. Вместе с тем внутренняя структура социально-экономической системы региона очень сложна, в ее составе могут быть выделены подсистемы: производство, население, непродовольственная сфера, финансы, экология, внешняя экономическая сфера и т. п. Что, в свою очередь, склоняет чашу весов в сторону анализа ресурсной эффективности.

Для применения обобщенного подхода к оценке потенциала региона необходимо провести анализ существующего инструментария и сформировать иерархическую структуру агрегированных показателей, характеризующих социально-экономический уровень развития региона. Данная система представляет собой сложную иерархическую структуру с множеством частных показателей, которую в зависимости от задачи управления могут составлять критерии, характеризующие экономический, социальный, природный и другие эффекты моделируемого развития.

Наверху этой иерархической структуры необходимо выделить показатели, характеризующие объективные природные, экономические (производственные) условия региона, из которых формируется обобщающая оценка различных параметров региона (потенциал региона). Кроме того, должна быть оценена эффективность использования потенциала, которая позволит говорить об эффективности управления. В свою очередь, комплексные показатели дают обобщенную оценку уровня развития социально-экономической структуры и включают социально-профессиональные, демографические, трудовые и общественно-политические параметры, а также параметры, отражающие условия труда, жизни и быта населения региона.

Дальнейший анализ основан на применении основных методов моделирования – стратификации и декомпозиции, которые используются при анализе и синтезе сложных систем (в том числе систем показателей). Стратификация представляет собой определение уровней анализа, вычленение необходимых аспектов объекта анализа, относящихся к целям исследования. Декомпозиция предполагает расчленение на определенном уровне анализа (на выделенной страте) целостного объекта моделирования на составные части. В результате применения этих методов возникает усложнение, связанное с ростом количества информации о системе прямо пропорционально количеству выде-

ленных компонентов системы, а также возникают взаимоотношения между этими компонентами. Стратифицированная структура модельного комплекса для мониторинга развития и определения потенциала региона через его социально-экономическое развитие представляет собой следующие агрегированные группы, предлагаемые для дальнейшего рассмотрения: природные ресурсы;

человеческие ресурсы; экономические и финансовые ресурсы; производственные ресурсы; институциональные и информационные ресурсы; социальные ресурсы; административные и политические ресурсы; риски.

В табл. 1 показано, какие факторы учитывают при подборе первичных показателей различные методики оценки потенциала региона и регионального развития.

Таблица 1

Учет в известных методиках различных групп показателей

Выделенные страны	Методика Кабинета министров Украины	Методика рейтинга российских регионов рейтингового агентства «Эксперт»	Методика банка Австрии	Моделирование социально-экономического развития регионов (имитационное моделирование)	Методика Всемирного банка	Роль региона в создании конкурентных преимуществ фирм «региональный ромб»	Структурная оценка геоэкономического потенциала регионов	Комплексная оценка регионального развития (Федеральная программа РФ)	Модель конкурентоспособности региона
Природные ресурсы (в том числе энергетические)		+		+	+	+	+		+
Человеческие ресурсы		+	+	+	+	+	+		+
Экономические и финансовые ресурсы (в том числе инвестиционные)	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Производственные ресурсы	+	+		+	+		+		+
Институциональные и информационные ресурсы (в том числе инновационные)		+	+			+		+	+
Социальные ресурсы	+	+	+	+		+		+	+
Административные и политические ресурсы		+	+	+					
Риски		+							

На основании исследования методик, анализа существующих теоретических и практических разработок, а также изучения текущей ситуации можно сделать вывод о целесообразности использования следующего набора первичных показателей [5]:

1. Природные ресурсы: территория; сельскохозяйственные угодья; запасы пресной воды; площадь лесов; численность населения, трудоустроенного в рекреационной сфере;

известные запасы минеральных ресурсов; затраты энергоресурсов на отопление.

2. Человеческие ресурсы: численность населения, в том числе: трудоспособного; зарегистрированных безработных; работников, занятых на средних и малых предприятиях; занятого в наукоемких отраслях; проживающего в сельской местности; выпуск специалистов высшими и средними профессиональными учебными заведениями.

3. Экономические и финансовые ресурсы: валовой региональный продукт; объем промышленной продукции; объем сельскохозяйственной продукции; объем инвестиционных вложений в экономическую сферу региона; прибыль, полученная всеми коммерческими предприятиями; объем депозитов юридических лиц; количество и сумма выданных кредитов промышленным предприятиям; объем выданных долгосрочных кредитов банковской системы; объем экспорта; объем импорта; платежеспособность предприятий; уровень финансовой устойчивости предприятий (коэффициент текущей ликвидности); обеспеченность собственными оборотными средствами предприятий; коэффициент автономии; объем внутреннего рынка.

4. Производственные ресурсы: индекс промышленной специализации; индекс хозяйственной специализации; остаточная стоимость основных фондов предприятий; объем введенных производственных мощностей за период; выработка электроэнергии, в том числе на экспорт; объем грузовых перевозок; объем выполненных работ в строительстве; средняя урожайность зерновых; средняя цена тонны зерновых; фондоотдача в промышленности; фондоотдача в сельском хозяйстве; производительность труда в промышленности; производительность труда работников, занятых в сельском хозяйстве; доля прибыльных предприятий в общем их количестве; износ производственных фондов; величина задолженности предприятий по обязательствам.

5. Институциональные и информационные ресурсы: протяженность линий электропередач; протяженность трубопроводов; протяженность судоходных путей; протяженность железнодорожных путей; протяженность автомобильных дорог; число общегосударственных банков; число государственных страховых компаний; количество аэропортов, железнодорожных станций, портов; покрытие зон вещания общегосударскими и местными компаниями на всей территории; совокупная тиражность местных газет; число сотовых телефонов; число городов свыше 100 тысяч жителей; число городов свыше 500 тысяч жителей.

6. Социальные ресурсы: среднедушевой доход; среднедушевой прожиточный минимум; величина доходов и расходов бюджетов крупных городов и сельской местности; величина депозитов населения (в том числе

в национальной валюте); сумма выданных кредитов населению; величина жилищного фонда; количество дошкольных образовательных учреждений; количество амбулаторно-поликлинических учреждений.

7. Административные, политические ресурсы: доходы региона, в том числе по взаиморасчетам с федеральным бюджетом; профицит или дефицит бюджета региона; величина собранных налогов в федеральный, местные бюджеты; сумма недоимок в сборе налогов.

8. Риски: количество масштабных техногенных катастроф (с жертвами, убытки свыше 500 тыс. руб.); количество масштабных природных катастроф (с жертвами, убытки свыше 500 тыс. руб.); сумма штрафов за вредные выбросы в окружающую среду; уровень (количество) зарегистрированных преступлений.

Следует отметить, что в числе указанных показателей имеются те, которые необходимы в дальнейшем для осуществления процедур согласования и приведения первичных показателей в сопоставимый вид. Кроме того, необходимы показатели не только исследуемого региона, а также средние общероссийские значения данных показателей и по возможности средние значения по федеральному округу, к которому относится исследуемый регион.

Таким образом, после определения основных агрегированных групп показателей и ключевых коэффициентов внутри групп, задающих вектор последующему исследованию, возможна дальнейшая разработка методики мониторинга развития региона, базирующейся на сравнительном анализе регионов (их потенциала и эффективности развития).

Для проведения сравнительной оценки уровня развития регионов и эффективности использования потенциала необходим расчет интегрального показателя. Определение каких-либо интегральных показателей включает три основных этапа:

- определение набора частных индикаторов, которые будут положены в основу при разработке интегрального показателя;

- приведение частных индикаторов в сопоставимый вид; этот этап необходим для того, что при определении интегральных индикаторов суммируются абсолютно различные частные индикаторы, которые могут

быть измерены в различных единицах (рублях на душу населения, процентах и т. п.);

- выбор способа обобщения преобразованных частных индикаторов.

При этом под индикатором будем понимать интегральный показатель, который характеризует состояние и уровень развития определенного объекта или процесса, ориентирует на выбор стратегии и способствует оценке результатов ее реализации.

Подбор единичных индикаторов представляет собой достаточно сложный процесс, который является индивидуальным для каждого объекта или явления: их число и набор зависят от целей определения интегральной оценки. В качестве критериев отбора можно назвать приоритетность каждого из показателей для решения поставленной задачи, достоверность исходных данных и способность единичных показателей отображать различия между регионами.

Для модификации частных индикаторов можно применять различные способы. Выбора способа модификации в значительной степени влияет на значение и содержание интегрального индикатора. Выделяют четыре основных способа модификации частных индикаторов [2]:

1. Метод рейтинговой оценки. Сущность данного метода заключается в том, что регионы располагаются по значению показателя и наименьшему (или наибольшему) значению показателя присваивается значение, равное единице, следующему – два и так далее. Основное достоинство этого метода – простота его применения. Важный недостаток – не совсем адекватное отражение различий между регионами в силу того, что в рейтинге на первом месте могут оказаться как регионы с почти равными значениями показателя, так и регионы, значение показателей которых отличаются в разы. Помимо этого, рейтинговый способ модификации индикаторов не позволяет полноценно оценить динамику экономического развития регионов: при применении этого способа можно оценить расположение регионов относительно друг друга, но динамика интегрального показателя отдельно взятого региона не имеет содержательной интерпретации.

Другие способы модификации индикаторов несколько сложнее, но не имеют недостатков метода рейтинговой оценки.

2. Метод нормирования показателей – расчет отношения величины показателя по

региону к средней величине по группе анализируемых регионов или, наоборот, отношения средней величины по группе регионов к величине показателя по региону для разных по содержанию показателей. При этом способе модификации индикаторов сохраняется адекватное отражение характера межрегиональных различий по отдельно взятым показателям. Но при этом значимые различия между регионами по одному из показателей могут существенно повлиять на величину интегрального индикатора, что может быть допустимым только в случаях, когда частный показатель имеет основополагающее значение, и не допустимо тогда, когда остальные частные показатели являются не менее важными.

3. Метод «максимум – минимум». Его сущность состоит в том, чтобы приравнять максимальные и минимальные значения по всем единичным показателям. Таким образом, различия в разбросе величин индикаторов практически полностью сглаживаются, а значение индикатора по региону указывает на его расположение по отношению к другим регионам. Метод «максимум – минимум», с одной стороны, не позволяет оказывать чрезмерного влияния одного частного показателя на интегральный, с другой стороны, не позволяет учесть существенные различия между регионами тогда, когда они значимы.

4. Метод стандартизации показателей представляет собой сочетание метода нормирования и метода «максимум – минимум». Суть его состоит в том, что исследователь самостоятельно определяет степень разброса между значениями единичных показателей. Расчеты предполагают как предварительное нормирование показателя, так и отсутствие такового – можно или пропорционально увеличивать (или сокращать) значения нормированных значений, или подставлять в формулы максиминной модификации произвольные (а не фактические) значения минимума и максимума.

Преимуществом стандартизации показателей является возможность адекватно оценивать различия в показателях по диапазону максимальных и минимальных значений. Существенный недостаток данного метода модификации показателей – субъективность оценки. Если в трех приведенных выше способах модификации показателей субъективным является всего лишь выбор самого спо-

соба, то, используя стандартизацию, исследователь принимает абсолютно произвольное решение об учете масштабов межрегиональных различий.

Важным вопросом при выборе показателей для анализа ситуации в регионах в целях региональной политики является вопрос о количестве, которые нужно принимать во внимание. Универсального подхода, судя по опыту зарубежных стран, в этом вопросе нет. Количество используемых индикаторов значительно различается в разных странах.

Сочетание показателей друг с другом также происходит по-разному. В одних странах частным индикаторам присваиваются весовые коэффициенты и составляется

интегральный индикатор, по которому ранжируются регионы. В других странах для выявления проблемных регионов используются различные показатели. Например, по величине подоходного налога на душу населения, демографические тенденции, уровень безработицы.

Таким образом, для оценки потенциала региона необходимо разработать особый метод, представляющий собой логическое сочетание и взаимодополнение существующих методик и показателей, отражающих как ресурсную, так и целевую эффективность, в зависимости от того, какой из подходов наиболее применим к оцениваемому элементу потенциала региона.

Список литературы

1. Гранберг А. Г. Стратегия территориального социально-экономического развития России // Вопросы экономики. – 2001. – № 9.
2. Зенченко С. В. Система интегральной оценки финансового потенциала региона и методика ее формирования / С. В. Зенченко, В. И. Бережной [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rppe.ru/wp-content/uploads/2008/10/zenchenko-sv-careful-vi.pdf>
3. Лычкина Н. Н. Имитационное моделирование социально-экономического развития регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gpss.ru/immod'03/062.html>
4. Портер М. Конкуренция : пер. с англ. – Испр. изд. – М. [и др.] : Вильямс, 2005. – 602 с.
5. Чувилова О. Н. Система показателей оценки геоэкономического потенциала региона [Электронный ресурс] // Экономический анализ: теория и практика, 2008 г. – Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/bux/53049>
6. Яшин С. Н. Мониторинг экономической безопасности регионов на базе их сравнительной оценки и определения эффективности развития территорий / С. Н. Яшин, Е. Н. Пузов // Финансы и кредит. – 2006. – № 3. – С. 37-43.

T. V. Goloschapova*

**Goloschapova Tatyana, PhD in Economics, Associate professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
GOL155@yandex.ru*

DEVELOPMENT OF GENERALIZED ASSESSMENT OF ECONOMIC POTENTIAL OF THE REGION

Key words: economic potential of the region, primary set of indicators, individual indicators of regional potential, comprehensive indicator of regional potential.

The article studies basic methodological approaches to the development of the primary indicators and the generalized evaluation of the economic potential of the region and its effective use.

© Голощапова Т. В., 2013

УДК 332.1

П. В. Корчагин*

**Корчагин Павел Валентинович, доктор экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_eokd@tolgas.ru*

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Ключевые слова: экономическое и социальное развитие, категория, экономическое движение, объект, научная концепция.

Экономическое и социальное развитие – категория, описывающая процесс перехода от одного состояния качественной определенности экономической системы определенного уровня организации к иному, более полному экономическому качеству, то есть к иной экономической системе, имеющей новую меру, новое количественное и качественное единство.

Категория «экономическое и социальное развитие» является сложным понятием, содержание которого расширяется по мере становления уровня жизни населения. Данную категорию нередко смешивают с другими категориями близкими по смыслу и содержанию.

Экономическое и социальное развитие – категория, описывающая процесс перехода от одного состояния качественной определенности экономической системы определенного уровня организации к иному, более полному экономическому качеству, то есть к иной экономической системе, имеющей новую меру, новое количественное и качественное единство.

Предельно широкой формой и имманентной характеристикой процесса экономического развития выступает особым образом организованное экономическое движение, единственным реальным содержанием которого выступает процесс экономических изменений. В самом общем плане любое изменение – это процесс движения и взаимодействия предметов и явлений. Экономическое изменение выступает как «переход экономического объекта из одного состояния в другое, как любая модификация в социальной организации общества, его экономических институтах и социальной структуре, установленных в нем образцов поведения». В отличие от понятия «социальное развитие» оно фиксирует все движения, происходящие в экономической системе, и в этом плане шире по объему [2].

Еще Л. П. Карсавин определял так: «изменение есть непрерывно меняющаяся во

времени система взаимоотношений пространственно разъединенных элементов».

Без изменения ничего нет. Все природные и экономические процессы находятся в состоянии постоянного изменения. Но не всякое изменение приводит к развитию и тем более к прогрессу. Для этого необходимо наличие соответствующих условий.

Признаки развития – это начало и конец изменений во времени, определенность развития (общая связь с качеством), наличие изменений в рамках данного качества. Развитие выступает как способ существования конкретного, т. е. некоторого целостного, ограниченного во времени и пространстве объекта.

Известно, что возникновение нового связано с взаимоотношением частей и целого. Материальный объект не возникает «из ничего». Возникновение материального объекта – соединение некоторых существующих элементов в систему. Возникновение системы приводит к тому, что в ней появляется новое, то, чего нет ни в одном из элементов и что не может быть представлено как аддитивная сумма свойств ее элементов.

Особенности возникновения нового связаны с целостностью, с системным характером реальных объектов, что, в свою очередь, делает актуальным вопрос о соотношении качества и свойства. Новыми в рамках целостного объекта могут выступать возникающие свойства целого. Таким образом, системные представления об объектах дают возможность рассматривать возникновение нового в рамках одного сложного развивающегося объекта и отсюда связывать но-

вое не только с появлением некоторого иного качества, но и обнаруживать его значимость как прогрессивного или регрессивного признака. Системные представления дают также возможность детализировать механизмы возникновения нового.

Особенности возникновения нового и его противоречивость находят свое отражение и в том, что развитие, с одной стороны, представляется как качественный переход от одного состояния к другому, с другой стороны, как изменение в рамках некоторых заданных отношений. Именно с тем, что развитие рассматривается в рамках заданной определенной системы (что равносильно заданию некоторого конкретного качества), и связана идея направленности развития как синонима изменения.

Основное отличие развития от трансформации связано с моментом сохранения и раскрывается Р. Ароном: «Некоторые виды человеческой деятельности имеют такой характер, который нельзя не признать превосходством настоящего над прошлым и будущего над настоящим. Это такие виды человеческой деятельности, продукты которых накапливаются или результаты которых имеют количественный характер. В различных областях жизни ритм будущего зависит от характера ответа каждого поколения на отношение к достижениям предшествующих поколений. Сохранение наследия прошлого позволяет говорить о прогрессе лишь в том случае, когда новое поколение не только сохраняет предшествующий опыт, но прибавляет к нему что-то свое».

Теоретический анализ позволил констатировать, что все экономические изменения по своему характеру, внутренней структуре, степени влияния на общество можно подразделить на эволюционные и революционные. Эволюционные изменения отличаются постепенностью, количественным характером накоплений, плавностью, сохранением своего прежнего качественного состояния. При этом эволюция может иметь как прогрессивную, так и регрессивную направленность.

Эволюция – некий кумулятивный процесс, при котором происходит постепенное накопление новых элементов, свойств. Эволюция экономических систем в широком смысле – это синоним развития, точнее, это процессы, которые в социальных системах ведут к усложнению, дифференциации, повышению уровня организации системы. К

этой категории примыкают понятия: генезис, означающий в более широком смысле зарождение и последующий этап развития, приводящий к определенному состоянию, виду, предмету, явлению, процессу; становление – процесс формирования какого-либо материального или идеального объекта, предполагающий переход возможности в действительность в процессе развития; а также снятие (нем. *Aufheben*) – преобразование, в котором наличные формы или принципы устраняются, отрицаются, но вместе с тем сохраняют, удерживают свое значение как подчиненные моменты новой целостности или системы (всегда нечто опосредованное процессом развития) [11].

Этот процесс включает в себя и формирование инноваций, т. е. новых элементов, и их отбор. По нашему мнению, инновация – процесс изменения, связанный с созданием, признанием или внедрением новых элементов (или моделей) материальной и нематериальной культур в определенной экономической системе. Сами же нововведения могут вписываться в наличные структуры либо пресекать их дальнейшее существование.

Модернизация как явление претендует на объяснение фундаментальных перемен. В «Международной энциклопедии социальных наук» «Модернизация – это новое наименование старых процессов – процессов социальных изменений...». Модернизация понимается как становление «современных» обществ по образцу продвинутых, индустриально развитых стран. Однако запаздывающая модернизация («модернизация вдогонку»), как правило, чревата немалыми социальными издержками.

За последние годы многое удалось понять в том, что можно назвать механизмами развития (в частности, эволюции), в том, как происходят изменения структуры (организации) материи, как возникают новые качества, что является двигателем процесса самоорганизации. В связи с этим, по нашему мнению, мы выделяем следующие механизмы развития:

- Адаптационные механизмы. Основная их особенность состоит в том, что они позволяют с определенной точностью предвидеть развитие события, прогнозировать его. Это происходит потому, что адаптация – это самонастройка, обеспечивающая развивающейся системе устойчивость (стабильность)

в данных конкретных условиях внешней среды.

- Пороговые (бифуркационные (по А. Пуанкаре)) механизмы развития.

Организация системы обладает пороговыми состояниями, переход через которые ведет к резкому качественному изменению протекающих в ней процессов, к изменению самой ее организации. Более того, переход от старой организации системы к новой неоднозначен, т. е. возможно целое множество различных новых форм организации.

Важнейшей особенностью эволюционного процесса является противоречивое взаимодействие тенденций двух различных типов – тенденций к стабильности и тенденции поиска новых, более рациональных способов использования внешней энергии и вещества, необходимо требующих ограничения стабильности.

Понятие «развитие» возникает в сравнительно новое время – с конца XVIII в. с появлением дарвиновской теории, когда осваивалась сама идея развития и утверждалась эволюционная схема мышления. Общая схема эволюционного процесса развития была выстроена на основе теории органической эволюции, основным фактором которой выступает естественный отбор, действующий через наследственность и изменчивость.

Учение Гегеля явилось высшей ступенью идеалистического понимания истории, которое было оформлено в стройную систему развития, «...в которой он впервые представил весь естественный, исторический и духовный мир в виде процесса, то есть в непрерывном движении, изменении, преобразовании и развитии, и пытался раскрыть внутреннюю связь этого движения и развития».

Диалектика, философия тождества и понимание прогрессивности развития синтезировали предельно возможное для его времени полное системное видение процесса изменений, практически примененное в знаменитых лекциях по философии истории. Диалектические идеи и выводы гегелевского учения, сделанные на основе огромного фактического материала, вплотную подвели к важным материалистическим выводам. Опираясь на диалектический метод как учение о всеобщем развитии, Гегель не только показал универсальность принципа развития, но и раскрыл его всеобщий механизм и

источник – возникновение, борьбу и преодоление противоположностей.

О. Конт – основатель позитивизма, также в интеллектуальной эволюции человечества видел внутреннюю субстанцию общественного прогресса. Рассматривал общество как систему, закономерно функционирующую и развивающуюся по присущим ей законам («фундаментальным законам человеческой природы»). О. Конт считал, что все общества неизбежно проходят в своем развитии одни и те же фазы и поэтому достаточно изучить наиболее «передовые» общества («элиты, или авангард человечества, чтобы понять путь, по которому раньше или позже пойдет все человечество»).

Продолжение рассуждений на тему развития в диалектике привнесли представители так называемой градуалистической модели (Г. Спенсер), для которой характерны положения о всеобщей постепенной эволюции всей природы (тезис о монотонном эволюционном процессе, имеющем линейную направленность) и о внешнем источнике изменения и развития материальных систем: концепции «творческой эволюции» («эмержентизм»), признающей взрывоопасные скачки и внутренний источник развития в «творческой силе» (Л. Г. Морган, А. Бергсон); «натуралистической» модели развития (Ч. Дарвин, Дж. Хаксли, Дж. Симпсон, Л. Бергаланфи и др.), исследовавших развитие только природы, а не как всеобщий феномен; антропологического направления (экзистенциализм), доказывающих диалектику в динамизме человеческого духа; равновесно-интеграционной модели (Ф. Ле-Дантек, Л. Ф. Уорд [13, 16]), в которой абсолютизировалась равновесность как основное состояние системы, к которому она должна стремиться; а также представители модели, абсолютирующей конфликтность в основе развития (Р. Дарендорф, Л. А. Козер).

Наиболее последовательно материалистические воззрения на историю были развиты в трудах К. Маркса и Ф. Энгельса. Марксизм построил целостную научную концепцию развития, которое понимается как универсальное свойство материи, как подлинно всеобщий принцип, служащий также (в форме историзма) основой объяснения истории общества и познания. Главные особенности процессов развития выражает содержание основных законов материалистической диалектики – единства и борьбы противополо-

ложностей, перехода количественных изменений в качественные, закона отрицания отрицания.

Исходным пунктом рассмотрения социальных процессов были люди, наделенные потребностями и интересами, находящиеся в определенных связях друг с другом. Совокупность общественных взаимодействий всех социальных субъектов и образует конкретно-историческое общество. Формирование материалистического понимания истории связано с выделением из всей совокупности связей и отношений материальных (экономических) отношений. На этом основании было сформулировано понятие «общественного бытия». Под последним понимались материальные условия жизни общества и материальные отношения людей друг к другу, природе. Признаком материальных общественных отношений является их независимость от общественного сознания. Напротив, общественное бытие определяет общественное сознание – сложную систему чувств, взглядов, идей, теорий, в которых отражается общественное бытие. Но общественное сознание – это не пассивное созерцание: оно, в свою очередь, оказывает активное обратное воздействие на бытие.

Динамика экономического и социального развития, по К. Марксу, обусловлена постоянно возникающим противоречием, конфликтом между развивающимися производительными силами, с одной стороны, и производственными отношениями – с другой. В свою очередь, и производственные отношения (базис) постоянно оказываются в конфликте с надстройкой и различными формами осознания этого базиса в обществе. В целом развитие производительных сил, согласно Марксу, является непреложным законом; они не могут не развиваться. Для него это развитие тождественно самой жизни: «...Люди, развивая свои производительные силы, то есть живя, развивают определенные отношения друг к другу, и... характер этих отношений неизбежно меняется вместе с преобразованием и ростом этих производительных сил» [16].

Основные идеи диалектико-материалистической концепции развития сформулировал В. И. Ленин [14]: «Развитие, как бы повторяющее пройденные уже ступени, но повторяющее их иначе, на более высокой базе («отрицание отрицания»), развитие, так сказать, по спирали, а не по прямой линии; –

развитие скачкообразное, катастрофическое, революционное: – «перерывы постепенноности»; превращение количества в качество; – внутренние импульсы к развитию, даваемые противоречием, столкновением различных сил и тенденций, действующих на данное тело или в пределах данного явления или внутри данного общества; – взаимозависимость и теснейшая, неразрывная связь всех сторон каждого явления (причем история открывает все новые и новые стороны), связь, дающая единый, закономерный мировой процесс движения, – таковы некоторые черты диалектики, как более содержательного (чем обычное) учения о развитии».

Возникновение теорий техницизма (индустриализма) связано с процессами научно-технической революции (НТР) XX века и теми радикальными изменениями в обществе, которые она обусловила. К наиболее известным относятся теории «стадий роста» У. Ростоу, «индустриального общества» Р. Арона. Ж. Фурастье, «общества управляющих» Д. Бернхейма, «интегрального общества» У. Бакингема и другие. В основе этих теорий лежит концепция «технологического детерминизма», раскрывающего непосредственные причинно-следственные связи между процессами НТР и социальными изменениями. Теории техницизма развиваются в русле предшествующих философских традиций (Г. Риккерт, М. Вебер, В. Зомбарт, О. Конт) и обладают собственной понятийной базой. Основное направление исследований – преобразования в социальной и природной среде под влиянием научно-технического прогресса и радикальное изменение в связи с этими новациями, места человека в мире. Активно обсуждаются темы: специфика социальных связей и общественных институтов индустриального общества, отношение индивида к общественным ролям (освобождение – отчуждение), необоснованность смысложизненных установок и отношение к религии (секуляризация), содержание социального времени (будущее) и другие. В широком временном диапазоне прослеживается связь техники и технического прогресса с развитием социокультуры в целом.

Значительное место в возможности определения и изучения категории социального развития принадлежит исследованиям российских ученых, как классиков (Н. А. Бердяев [4], Н. Я. Данилевский [8]), так и исследова-

дователей различных сторон современности (А. А. Богданов [5], В. И. Вернадский [6]). В. И. Вернадский начал систематическое изучение единого процесса развития с момента возникновения Земли, который отстоит от сегодняшнего дня на 4,5 млрд лет [7].

Особенно следует отметить труды, в которых раскрываются сущностные проблемы исторического развития человечества и особенности экономического и социального развития в современных условиях российской действительности. К ним можно отнести исследования Г. Г. Дилигенского [9], В. А. Иноземцева [12].

Следующая группа работ непосредственно посвящена изучению процесса экономического и устойчивого развития в обществе. На рубеже XX и XXI вв. становление взаимосвязанного в своих частях целостного социума как устойчивой общности, нуждающейся в скреплении множеством нитей, резко ускорилось и стало принимать планетарные масштабы. В научной и общественно-политической литературе этот процесс получил название глобализации, онтологические корни которой уходят в фундаментальные изменения материальных основ общественного бытия. Научно-технический прогресс, с одной стороны, резко усилил производственный, технологический, военно-технический потенциал человечества, а с другой стороны – заставил подумать о глобальных проблемах и угрозах.

История формирования концепции устойчивого развития берет свое начало с июня 1972 г., когда состоялась стокгольмская Конференция ООН по окружающей среде, где была отмечена связь экономического и социального развития с проблемами окружающей среды. Затем она была выдвинута в докладе Римскому клубу коллективом ученых под руководством Я. Тинбергена «Пересмотр международного порядка» (1980), когда ученые пришли к выводу о необходимости новой стратегии общественного развития, в основе которой при расчете эффективности экономического роста будет лежать учет важнейших социальных последствий (занятость, состояние окружающей среды и др.). Широкое распространение термин «устойчивое развитие» получил после публикации доклада «Наше общее будущее», подготовленного в 1987 году упомянутой Международной комиссией ООН по окру-

жающей среде и развитию. Это понятие было введено для изучения взаимоотношений человека, общества и природы и определяет устойчивое развитие как «такое развитие, при котором удовлетворяются потребности настоящего времени, но не ставится под угрозу способность будущих поколений удовлетворить свои потребности».

Ключевым форумом, согласовавшим концепцию устойчивого развития и сформировавшим мировую стратегию по достижению устойчивого развития, явилась Конференция ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро в 1992 г. Мировое сообщество в лице представителей 179 государств на конференции пришло к выводу о том, что характер экономического развития человечества должен быть изменен, иначе его ждет гибель. Для того чтобы жизнь и социальные формы ее организации на нашей планете не деградировали, необходимо осуществить программу совместных действий в интересах постоянного, стойкого, не подверженного резким колебаниям развития, которая получила название «Повестка дня на XXI век».

В 2002 г. в Йоханнесбурге (ЮАР) состоялась Всемирная встреча на высшем уровне по устойчивому развитию, где анализировались результаты и подводились итоги, достигнутые за последние 10 лет в осуществлении «Повестки дня на XXI век». Как отметил Кофи Аннан: «Мы все еще не смогли полностью интегрировать экономические, общественные и природоохранные основы развития и не создали достаточный отрыв от практики неустойчивого развития, что и привело к текущим затруднениям». Все это побудило обозначить важнейшие компоненты «устойчивого развития» [15]:

- поддержание устойчивости экосистем, достижение баланса между природной и искусственной (человеческой) средой;
- экономическое развитие;
- социальное развитие.

Таким образом, устойчивое развитие остается жизнеспособной альтернативой нынешнему «рутинному» подходу к проблеме развития.

Проблема устойчивого развития нашла отражение в работах Н. Н. Моисеева [1], В. А. Зубакова [10].

В современной западной науке весьма популярна так называемая «теория факторов» [3]. Суть ее состоит в том, что истори-

ческий процесс является результатом одно-временного воздействия многих факторов, таких как экономика, политика, культура, идеология, психология и др. Ни один из них не является определяющим. Они равнозначны, хотя в зависимости от исторических условий те или иные факторы могут временно выходить на передний план, потеснив другие. Заметим, что в ближайшем будущем в развитии общества и человека ожидается усиление роли науки, техники и технологии. О направленности общественного развития существуют три точки зрения. Одну представляют те, кто придерживается мнения, что общество регрессирует, что его развитие идет вспять, по нисходящей, от высшего к низшему. При этом утверждается, что золотой век человечества пройден, он позади. Регресс общества проявляется в падении нравов людей, в утрате былой свободы, росте насилия, агрессивности, в торжестве зла над добром. Другие исходят из того, что в обществе тенденцию его развития определяет прогресс, для которого характерен переход от низшего к высшему, от менее совершенного к более совершенному состоянию. Об этом свидетельствуют развитие производства, техники и науки, материальной и духовной культуры, возвышение потребностей и усложнение форм деятельности человека, расширение параметров человеческой свободы и рост уровня жизни людей. Третьи утверждают, что история человеческого общества не имеет однонаправленного развития, поскольку прогресс в одном неизбежно сопровождается регрессом в другом. Одни страны, народы, регионы могут прогрессировать, а другие в то же время деградировать, переживать упадок. Могут также находиться в состоянии подъема одни сферы общественной жизни и формы деятельности людей, а другие в то же время пребывать в состоянии кризиса и утраты былого значения.

Наиболее плодотворный путь дальнейшего развития представляется как творческий синтез всех направлений.

В отечественной экономической науке вопросы развития исследовали С. Айвазян, В. Бобков, Н. Зубаревич, В. Майер, П. Мстиславский, В. Райцин, Н. Римашевская, Р. Рывкина и др. Анализ их вклада в понимание поднимаемой нами проблемы будет рассмотрен далее.

В то же время существует настоятельная необходимость в специальных исследованиях, посвященных комплексной оценке экономического и социального развития.

Вне рамок традиционного анализа остаются такие важные аспекты проблемы, как востребованность точного определения места и роли экономического и социального развития в рыночной системе национальной экономики; разработка направлений совершенствования управления экономическим и социальным развитием; разработка механизма реализации имеющегося социального потенциала и оценка его влияния на экономическое развитие конкретного региона. Эволюция теории региона отражает повышение роли «нематериальных» целей и факторов экономического развития, возможности.

Понятие «экономическое и социальное развитие» затрагивает все пространство экономических систем в целом. Следовательно, для получения адекватной научной картины происходящих в экономике РФ изменений необходимо учитывать различные стороны общественного бытия и все факторы экономического и социального развития (культурные, политические, экономические и религиозные).

В рамках настоящего исследования они будут рассмотрены в той мере, в которой будут способствовать выявлению специфики механизма развития территорий.

Таким образом, в дальнейшем речь пойдет о социально-экономических изменениях как продукте взаимодействия основных сфер экономики РФ.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что:

1. В ряду категорий, таких как «эволюция», «революция» или «реформирование», «прогресс», «трансформация», «коэволюция», экономическое и социальное развитие выступает как наиболее универсальная категория, то есть ее содержание по объему является наиболее концентрированным. Она охватывает процесс смены качественной определенности любой данной системы, взятой как целое в единстве своих субстанциальных оснований и функциональной деятельности.

2. Важнейшими чертами понятия развития являются структурное усложнение последующего состояния сравнительно с предыдущим и обусловленность первого вторым; такое структурное изображение объек-

та, чтобы можно было сказать, что объект именно развивается, а не просто меняется или переделывается; рассмотрение объекта как развивающегося с учетом требования имманентности, т. е. «движения», идущего внутри выделенного предмета.

3. Пока в изучении экономических систем еще нет общих теоретических взглядов и вся совокупность знаний об экономическом и социальном развитии, полученных к настоящему времени, существует в виде бесчисленного множества глобальных теоретических систем отдельных ученых, научных школ и направлений; в виде теорий и концепций тех или иных социальных явлений и процессов; в виде эмпирических, фундаментальных и прикладных исследований; в виде подходов, методов и приемов исследований и т. д. Тем не менее следует признать, что техника анализа процессов функционирования более развита, чем техника исследования процессов развития.

4. Представляется, что необходимо смещение основного исследовательского интереса и смены господствующей модели мышления к идее единства определяющих особенностей всех процессов развития в экономике.

5. Возросшая точность факторного анализа как результат накопления богатого фактического материала в общественных науках XX столетия позволяет отобрать первостепенные критерии экономического и социального развития, столь необходимые для выдвижения и проверки любой гипотезы исследования.

6. Анализ механизмов экономического и социального развития показал необходимость более глубокого изучения внутреннего строения развивающихся социальных объектов и уровня их организации, позволяющих реализовать количественный подход к изучению процессов экономического и социального развития.

Список литературы

1. Бабинцев В. Стратегия устойчивого развития региона и улучшение качества жизни населения / В. Бабинцев, А. Гармшев, Г. Ушамирская // Стандарты и качество. – 2003. – № 2.
2. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Региональные экономические исследования: теоретико-методологические аспекты // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика. Вып. № 6 (26). – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012.
3. Бендикс Р. Современное общество // Американская социология. – М., 1972.
4. Бердяев Н. А. Коммунотарность и собранность всегда признают ценность личности и свободу // Судьба России. Самознание. – Ростов н/Д, 1997.
5. Богданов А. А. Тектология: всеобщая организационная наука. Кн. 1-2. – М. : Экономика, 1989. – 303 с.; 350 с.
6. Вернадский В. И. Биосфера и ноосфера. – М. : Наука, 1989. – 261 с.
7. Вернадский В. И. Философские мысли натуралиста. – М. : Наука, 1986.
8. Данилевский Н. Я. Россия и Европа. – М., 1991.
9. Дилигенский Г. Г. Конец истории или смена цивилизации? // Вопросы философии. – 1990. – № 3.
10. Зубаков В. А. Дом Земля. Контуры экогеософского мировоззрения (научное развитие стратегии поддержания). – СПб, 2000.
11. Ильичев Л. Ф. Философский энциклопедический словарь / гл. редакция: Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалев, В. Г. Панов. – М. : Сов. Энциклопедия, 1983. – С. 107, 619, 652.
12. Иноземцев В. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы : учеб. пособие для студентов вузов. – М. : Логос, 2000. – С. 162.
13. Ле-Дантек Ф. Атеизм. – М., 1930.
14. Ленин В. И. Полное собрание сочинений. – 5-е изд. – М. : Политиздат, 1979–1983.
15. Лось В. А. Устойчивое развитие : учеб. пособие / В. А. Лось, А. Д. Урсул. – М. : Изд-во «АГАР», 2000.
16. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Политиздат, 1955–1969.
17. Уорд Л. Ф. Очерки социологии. – Едитурал УРСС, 2009.

P. V. Korchagin*

**Korchagin Pavel, PhD in Economics, Associate professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eokd@tolgas.ru*

**STUDY OF ECONOMIC AND
SOCIAL DEVELOPMENT OF TERRITORIES IN THE HISTORY OF ECONOMICS**

Key words: economic and social development, category, economic movement, object, scientific concept.

Economic and social development is the category that describes the process of transition from one qualitative state of the economic system of a certain organization level to another, more complete economic quality. Thus it is transition to economic system with a new measurement, new quantitative and qualitative unity.

© Корчагин П. В., 2013

УДК 332.8

Е. И. Николаева*

**Николаева Елена Ирфановна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
helenniko@yandex.ru*

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ КАТЕГОРИЙ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЖКХ РЕГИОНА

Ключевые слова: эффективность, качество, надежность, подходы к трактовке эффективности, экономическая эффективность, социальная эффективность.

Представленный ретроспективный анализ категории эффективность в эволюционном развитии концепций менеджмента позволил определить основные подходы к исследованию и толкованию эффективности ЖКХ и установить взаимосвязь между категориями «эффективность», «надежность» и «качество». Вскрытая взаимосвязь помогает выявить специфику исследования качества, эффективности и надежности систем управления ЖКХ на региональном уровне.

Одной из важных проблем повышения эффективности экономического развития регионов на данный момент является проблема повышения эффективности управления региональной собственностью, которая непосредственно связана с радикальным совершенствованием управления объектами жилищно-коммунальной инфраструктуры, занимающими центральное место в управлении региональной собственностью. Управление жилищной собственностью – проблема сложная, порой взрывоопасная в обществе с доходами, не адекватными минимально необходимым потребительским расходам, в том числе расходам на жилищно-коммунальное обслуживание.

Процессы, произошедшие в этой сфере за годы реформ, имеют достаточно слабую позитивную динамику и устраивают не все хозяйствующие субъекты. Исследованиями установлено, что обострение всех жилищно-коммунальных проблем предопределило, в свою очередь, проблемы формирования эффективных инструментов управления процессами развития экономических систем. В современных условиях эффективность ЖКХ становится важным фактором ускоренного социально-экономического роста российских регионов и национальной экономики в целом.

Целевые ориентиры региональных стратегий развития ЖКХ, определяющие повышение темпов роста ВРП, улучшение качества жизни населения, переход к инновационному типу развития, не подкреплены достаточными основаниями. Очевидно, что ус-

таревшая технологическая база, дефицит кадров, слабая инфраструктурная обеспеченность, отсутствие конкурентоспособных проектов не позволяют регионам достичь целевых показателей без перехода на качественно новый уровень развития жилищно-коммунального хозяйства, без повышения эффективности управления отраслью.

В то же время эффективность не находит должного отражения в стратегиях развития ЖКХ регионов по причине слабой разработанности теоретических и методологических основ, методических подходов и отсутствия практических рекомендаций в области управления эффективностью развития ЖКХ региона.

Необходимость управления эффективностью развития ЖКХ региона обусловлена ограниченностью ресурсов, невозможностью расширения экономики за счет экстенсивных факторов, наличием большого числа субъектов управления в регионе, разнонаправленностью их интересов и сложностью взаимоотношений. Возникновение рыночных экстерналий, влияние специфических факторов регионального развития существенно усложняют схему взаимодействия экономических субъектов в ЖКХ региона, что выдвигает требование разработки концепции управления эффективностью применительно к региональному уровню развития ЖКХ.

Управление социально-экономической эффективностью регионального развития ЖКХ хотя и не относится к новым, но является недостаточно изученной концепцией управления. При многочисленности и высо-

ком уровне наработок по методологии оценки, определению факторов формирования и направлений повышения экономической эффективности отраслевых предприятий наблюдается дефицит исследований в области управления социально-экономической эффективностью развития ЖКХ на региональном уровне. Не в полной мере изученная социальная эффективность развития ЖКХ региона проявляется в отсутствии четких критериев оценки, системы показателей социальной эффективности, системных исследований; не разработан теоретико-методологический аппарат социальной эффективности развития ЖКХ регионов. Поэтому приоритетное значение необходимо придавать изучению социальной эффективности регионального развития ЖКХ, взаимосвязи экономической и социальной эффективности.

Анализ обширных научных и практических работ, связанных с изучением проблем управления ЖКХ, позволил выявить, что первостепенное значение в обеспечении эффективности управления многие специалисты отводят вопросам качества жилищных и коммунальных услуг. Ряд исследователей связывают эффективность управления ЖКХ с качеством жилищно-коммунального обслуживания. Также эффективность управления ЖКХ нередко отождествляется с надежностью технической, технологической, организационной, экономической и социальной подсистем системы управления ЖКХ.

Тем самым в исследовании эффективности управления ЖКХ следует определить, что же является главной целью развития ЖКХ – эффективность, надежность или качество – и насколько взаимосвязаны между собой данные категории. Анализ теоретических разработок по проблемам управления показал, что исследования проблем эффективности, надежности и качества проводились достаточно независимо и в различные периоды, характеризующиеся качественным различием социально-исторической ситуации. В рамках управленческой проблематики преобладали исследования, связанные с количественными методами оценивания качества, эффективности и надежности. Понятийно-категориальный аппарат разрабатывался явно недостаточно, поэтому сами понятия «эффективность», «качество», «надежность» имели достаточно неопределенный объем и содержание. Это позволяло ряду исследователей устанавливать произвольные связи ме-

жду указанными понятиями. В работах, связанных с методологическим анализом этих понятий, их взаимосвязь по существу не обсуждалась, так же как не выделялась и их специфическая роль в исследовании систем управления.

В работах, связанных с теорией управления, эффективность чаще всего представляется как комплексная категория, включающая в себя действенность, экономичность, качество, прибыльность, производительность, качество трудовой жизни, инновационное развитие и др. Столь широкая трактовка эффективности не противоречит узконаправленному ее пониманию. В одних исследованиях эффективность представлена как категория, характеризующая развитые различные системы, процессы, явления. В других эффективность выступает как индикатор или стимул развития [3, с. 107]. Стремление повысить эффективность реализуется рядом исследователей в определении конкретных мер, способствующих процессу развития, и отсечению тех из них, что ведут к регрессу. Эффективность в этом смысле всегда связана с практикой. Она становится целевым ориентиром управленческой деятельности, направляет эту деятельность в русло обоснованности, необходимости, оправданности и достаточности, отражает глубинные процессы совершенствования, происходящие во всех элементах системы управления, что исключает механистические подходы к ее изучению. Наиболее часто используются в исследованиях проблемы эффективности понятия «эффективность производства», «результативность», «экономическая эффективность», «производительность», «интенсивность функционирования системы», «устойчивость системы», «степень достижения цели», «уровень организованности системы» и т. п.

Это свидетельствует, с одной стороны, о многогранности категории «эффективность», с другой – о сложности ее представления в количественных показателях и измерителях.

Ретроспективный анализ категории эффективности в эволюционном развитии концепций менеджмента дает возможность определить основные подходы к ее исследованию и толкованию и выделить три этапа рассмотрения категории эффективности.

На первом этапе развития теории управления проблема эффективности обсуждалась как проблема эффективного использования рабочей силы и техники в производстве. Сле-

дующим этапом явилась разработка проблематики надежности, причем в основном представителями направления, связанного с управлением техническими системами. А еще позднее, где-то с начала 70-х годов XX столетия приобретает собственное звучание и проблема качества, преимущественно в работах по менеджменту.

В значительной части публикаций по управлению ЖКХ также отмечается существенная взаимосвязь эффективности, надежности и качества, вскрытие которой не входит, к сожалению, в задачи теоретических исследований специалистов отрасли. Это обусловило тот факт, что понятиям «надежность», «эффективность» и «качество» могут придаваться абсолютно разные значения, данные понятия могут смешиваться между собой, а иногда эти категории просто отождествляются.

Для исследования взаимосвязи выделенных понятий проанализируем в первую очередь содержание понятия «эффективность», его методологическое и социально-экономическое значение, так как именно эффективность является целью управления, и кроме того, понятие эффективности, прагматическое по своей сути, в последнее время признается рядом исследователей «одним из важнейших, если не основным, для деятельностного подхода» [5, с. 18].

Зародившись в экономической литературе, понятие «эффективность» с течением времени претерпевало определенные изменения. Изначально Пети и Кенэ, не раскрывая экономической сущности понятия, рассматривали эффективность как результативность предпринимаемых правительством мер по оживлению экономической жизни. Существенным вкладом авторов явилось использование рассматриваемого термина по отношению к действиям субъекта управления – правительства, для оценки деятельности которого предлагались некоторые рациональные подходы, связанные с объективным измерением результата деятельности по отношению к определенной цели.

Статус экономической категории понятие «эффективность» получило позже в исследованиях Рикардо, который использовал данный термин уже не в значении результативности, а как отношение результата к определенному виду затрат. Это позволило придать термину «эффективность» важное с точки зрения экономики специфическое зна-

чение, связанное с оценкой определенных действий [1].

Утрата чисто экономического значения обусловила использование термина «эффективность» для оценки разнообразных действий, то есть применительно к управлению. Происходящие изменения в понимании эффективности были связаны с пересмотром многими экономистами значения «экономического эффекта», признания множественности и разнонаправленности эффектов, отсутствия жесткой детерминации результатов деятельности от дополнительных затрат. Также происходящие изменения в понимании эффективности были обусловлены в том числе и критикой, связанной с необъективностью отражения многими экономистами прямой зависимости эффекта от цели деятельности. Ответной реакцией исследователей на критические замечания явилось выделение понятий абсолютной и сравнительной экономической эффективности. Сравнительная эффективность отождествлялась с ранее обозначенным в экономических исследованиях содержанием понятия, что подчеркивало экономическую функцию эффективности – выбор наиболее экономичного способа удовлетворения определенной потребности, то есть способа выполнения функции. В понятии абсолютной эффективности наметился выход за рамки чисто экономического содержания, что проявилось в рассмотрении социально-экономической эффективности в качестве исходной и основной категории.

В работах, связанных с теорией управления эффективностью, представлены две тенденции в подходе к трактовке понятия «эффективность». Первая разрабатывается в основном экономистами, рассматривающими эффективность через экономические критерии. В рамках этого направления эффективность чаще всего представляется через сумму прямого и косвенного экономического эффекта. Эффект становится отражением результата деятельности, то есть того состояния, к которому стремится экономический объект. Главным недостатком отмеченного подхода является его одномерность, фрагментарность и ретроспективность. По существу, сравнение накопленных к определенному моменту времени затрат и результатов подменяет системный анализ достаточности результатов для дальнейшего развития. Как доказано практической деятельностью, толь-

ко по одному эффекту недостаточно судить о целесообразности проводимых тех или иных мероприятий. Поэтому для решения проблем результативности наряду с количественной «ресурсно-затратной» характеристикой необходимо осуществлять оценку качественных критериев, которую необходимо проводить с выделением и приданием определенного значения стабильности функционирования и сбалансированности их компонентного состава. Свойственное данному направлению отождествление эффективности с эффектом, выраженным в виде денежного эквивалента, хотя и является удобным для выбора процедур и методов принятия решений, тем не менее не является первоочередным фактором при решении вопроса о выборе критериев эффективности, т. к. выбранные критерии должны адекватно описывать цель. Критерии эффективности могут формулироваться по-разному: максимальный результат при оптимальной величине затрат; максимальный результат при минимальных затратах; максимальный результат на единицу затрат; минимальные затраты на единицу результата. Следовательно, эффективность является сравнительной оценкой результата деятельности, отражающей не только ее способность к обеспечению экономического роста, но и способность стимулировать прогрессивные структурно-качественные изменения. Таким образом, эффект представляет собой лишь один из компонентов, соотносимых между собой в процессе определения эффективности.

Представители второго направления исходят из того, что при определении эффективности должны учитываться не только и даже не столько экономические аспекты, сколько социально-политические, психологические и др. Данная позиция представляется более адекватной, учитывающей «многомерность», многоаспектность понятия «эффективность». Однако невозможность выбора удобных и универсальных критериев определения эффективности при данном подходе снижает практическое значение эффективности как средства сравнения путей, способов, механизмов, методов деятельности. Последователями данного подхода эффективность определяется в виде отношения суммарной ценности фактических результатов деятельности к ожидаемой суммарной ценности соответствующих целей и используется как один из центральных, наиболее зна-

чимых критериев успешности управления. Тем самым эффективность рассматривается ими не просто как отношение между результатом и целью, а как отношение между результатом и целью, опосредованное ценностями. И хотя в определенном смысле понятие «эффективность» вновь возвращается его первоначальный, не связанный с понятием затрат смысл результативности, тем не менее происходит расширение понятия, проявляющееся в затрагивании не только результатов деятельности, но и целей деятельности или потребностей, с удовлетворением которых связана эта деятельность.

Социализация экономического понятия эффективности потребовала дальнейшего осмысления данного понятия с точки зрения управления. В данном направлении особый интерес приобретает вопрос о взаимосвязи понятий эффективности, оптимальности, экстремальности. Данная связь не представляется очевидной, однако нельзя не согласиться с мнением ряда исследователей, в частности В. Г. Афанасьева, Б. С. Флейшмана, А. Д. Урсула, что эффективность должна основываться на принципах оптимальности и экстремальности.

Расширение понятия эффективности способствовало отражению отношения различных аспектов деятельности: результата и затрат, результата и целей, результата и потребностей, результата и ценностей. Однако дальнейшие исследования показывают, что данную категорию необходимо рассматривать не только как соотношение различных аспектов деятельности, эффективность является системной категорией, формирование которой происходит под влиянием множества факторов, а развитие осуществляется в нескольких направлениях.

Критический анализ проводимых исследований доказывает, что эффективность является многоаспектным понятием и определяется различными критериями, что требует особых способов согласования критериев между собой, способов поиска компромисса. В зависимости от выбора критериев и способа их согласования могут быть получены различные значения эффективности. Чтобы знать, какие именно аспекты преобладают в том или ином случае, необходимо выяснить, какой именно способ согласования критериев использовался.

Приведенные рассуждения позволяют сделать вывод, что понимание эффективно-

сти с позиции экономического подхода сводится к пониманию эффективной деятельности в экономическом аспекте: эффективность отражает отношение результата как одного из «элементов» деятельности ко всем ее другим «элементам» – ценностям, потребностям, целям и средствам (затратам). Каждое из выделенных отношений является частным критерием эффективности.

Управленческий подход акцентирует внимание на оценке эффективности управления, при этом эффективность чаще всего выражается теми же экономическими целями. Различные точки зрения по поводу эффективности и методов ее оценки связываются

последователями данного направления лишь с различными способами согласования частных критериев и имеют скорее прагматическую, а не теоретическую основу.

В рамках каждого подхода (рис. 1) можно встретить использование как традиционного, так и целеориентированного подхода к оценке эффективности. Традиционный (затратно-ресурсный, деятельностный) подход подразумевает под эффективностью деятельности отношение результатов этой деятельности к затратам. Целеориентированный подход позволяет сопоставить, насколько выполнены в процессе деятельности цели, поставленные первоначально.

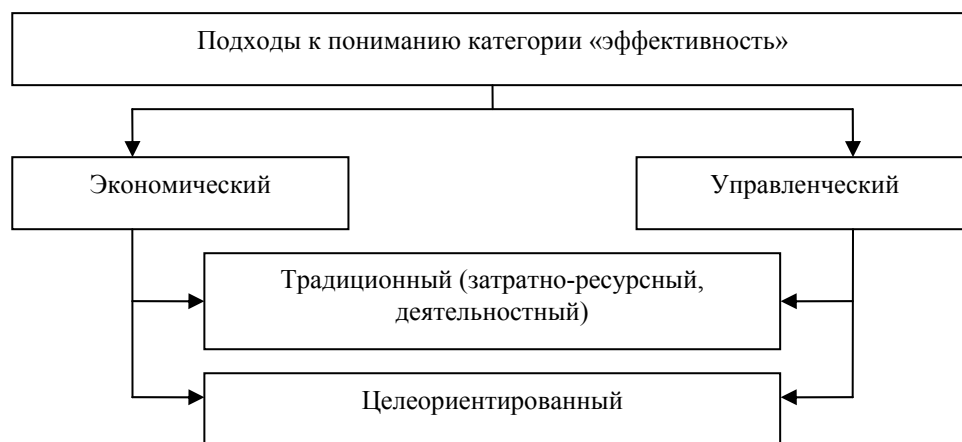


Рис. 1. Взаимосвязь подходов к пониманию категории «эффективность»

Как уже было отмечено, в понятие эффективности входит отношение результата деятельности к целям, которое некоторые исследователи называют «целевой эффективностью». Отношение результата к целям определяется ими как мера соответствия результата и цели, которое принято считать надежностью. Таким образом, если система функционирует надежно, т. е. результат ее деятельности соответствует целям, то отношение результата к цели приближается к максимальному значению. И с этой позиции надежность многими исследователями отождествляется с эффективностью. Можно согласиться с данной точкой зрения, однако необходимо отметить, что в общем случае повышение надежности не означает повышения эффективности, которая может остаться без изменений, может повыситься или понизиться в зависимости от того, что произойдет с экономической эффективностью и как поведут себя ценностная и потребностная составляющие эффективности. Повышение

эффективности в общем случае также не вызывает неизбежного повышения надежности. Первое может произойти независимо от второго, за счет увеличения других отношений, определяющих эффективность.

С появлением в дальнейшем нового в теории менеджмента подхода «управления качеством», основными представителями которого считаются Ф. Б. Кроссби, У. Э. Деминг, А. В. Фейгенбаум, К. Исикава, Дж. М. Джуран, Дж. Харрингтон и др., понятие «надежность» в понимании эффективности заменяется понятием «качество». В качестве основных требований, предъявляемых к эффективному управлению, вместо надежности и ответственности как основных критериев эффективного управления последователи подхода «управления качеством» выделяют качество и ответственность. Самой распространенной точкой зрения по поводу соотношения качества и эффективности в управлении является признание того, что качество является одним из критериев эффективности.

Несмотря на разнообразие формулировок при определении понятия «качество» применительно к управлению, связанного с тем, что сторонники данного подхода принципиаль-

но не стремились к единой трактовке понятия «качество», их объединяет единая общая цель «соответствие чему-либо» (табл. 1).

Таблица 1

Разнообразие трактовок понятия «качество»

Сторонники подхода «управление качеством»	Существующие трактовки понятия «качество»
Ф. Кроссби	Соответствие требованиям
У. Деминг	Соответствие запросам рынка
Дж. Джуран	Соответствие назначению
А. Фейгенбаум	Соответствие ожиданиям потребителя
Дж. Харрингтон	Удовлетворение или превышение требований потребителя по приемлемой для него цене

Следовательно, повышение качества можно понимать как устранение несоответствий, которые в теории надежности трактуются как ошибки. Данное положение позволяет проследить связь между качеством и надежностью: качество, связанное преимущественно с устранением ошибок (несоответствий), является основой надежности. При этом следует особо подчеркнуть, что в теории надежности признается объективный характер ошибок, тем самым акцентируется внимание на том, как при наличии ошибок в функционировании отдельных элементов системы можно добиться требуемого функционирования системы в целом. Это приводит к тому, что особую роль в обеспечении надежности играет устранение последствий ошибок, а не их причин.

В управлении же в теоретических разработках по проблемам качества признается преимущественно субъективный характер ошибок и более целесообразным признается устранение причин ошибок, а не борьба с их последствиями.

Если в теории надежности исходят из того, что даже при наличии ненадежных элементов существует возможность построения надежной системы, то в разработках по управлению качеством особое значение придается тому, что качество системы напрямую зависит от качества каждого элемента системы. Только качественная работа всех элементов может действительно обеспечить качество системы.

Таким образом, можно предположить, что качество системы и надежность системы объединены общим свойством – устранением ошибок или безошибочностью. Противоположность же позиций рассматриваемых

теорий заключается в отношении к главным причинам ошибок и влиянию ошибок отдельных элементов на ошибки всей системы, что делает их методологически различными и взаимодополняющими. Теория надежности основана на принципе «целое больше своих частей», а управление качеством руководствуется принципом «качество системы складывается из качества ее элементов».

Указанные теории развивались в рамках различных направлений исследования управления: теория надежности первоначально формировалась в области управления техническими системами, а управление качеством разрабатывалось в менеджменте, что и обусловило представленные в ходе анализа рассматриваемых категорий различия.

В методологическом анализе категории качества, в котором качество характеризует объект с точки зрения сохранения его определенности, просматривается связь понятий «качество» и «эффективность». Поскольку качественная определенность и системы управления, и ее элементов, связана с выполняемыми функциями, именно через функции выражается качество системы управления. Функциональный аспект управления свидетельствует о том, что система обладает своим качеством лишь постольку, поскольку она выполняет свою функцию. Анализ качественной определенности в ее функциональном аспекте и позволяет ввести понятие эффективности, так как функциональность предполагает наличие вполне определенного эффекта (действия) в тех взаимодействиях, в которых проявляется качественная определенность объекта. Качество элементов принципиально ограничивает возможности функционирования синтезированной из них сис-

темы. Определенное качество системы в целом и ее отдельных элементов обуславливает эффективность как самой системы, так и ее отдельных элементов. Сама возможность изменить эффективность системы зависит от изменения качества ее элементов или ее структуры. Поскольку заданное функционирование системы может быть обеспечено только вполне определенным качеством, то проблема качества в управлении должна решаться в единстве как с проблемой эффективности, так и с проблемой надежности.

Большую роль при исследовании качества играет переход к количественным оценкам. Здесь можно отметить, что среди всех работ, связанных с исследованиями эффективности, надежности и качества, в том числе и ЖКХ, подавляющее большинство посвящено именно количественным методам оценивания. Ряд исследователей определяют относительную независимость количественной определенности от качества объектов. Однако относительную независимость количественной определенности от соответствующего качества нельзя переоценивать. Существующее определенное единство качества и количества связано с понятием устойчивости. Устойчивость характеризует способность объектов сопротивляться внешним воздействиям, когда они достаточно малы. Интересен тот факт, что проблема устойчивости приобретала значение в конкретной науке только тогда, когда были открыты основные законы, которыми описывается поведение объектов данной области исследования. Рассмотрение качественной определенности объектов на уровне устойчивости позволило выйти на уровень целостности. Это косвенно отражает то, что понятие надежности явилось развитием понятия устойчивости. Именно поэтому в последнее время осознается особая роль исследований надежности системы в случае потери данной системой устойчивости. К потере устойчивости могут приводить различные факторы: нарастание самоподдерживающихся колебаний, оптимизация, интенсификация и пр. Практически всегда к потере устойчивости приводит отсутствие отрицательной обратной связи в управлении. В последнее время одним из самых эффективных механизмов, реализующих принцип обратной связи, является ответственность субъекта управления. Именно

ответственность способствует повышению устойчивости процесса принятия решений, что, в свою очередь, способствует и его надежности. Поэтому изучение проблемы ответственности субъектов управления является приоритетным направлением.

Проведенное исследование позволяет утверждать, что в исследовании эффективности управления развития ЖКХ региона логически исходным понятием является понятие качества системы управления. «Эффективность» является следствием понятия качества, связанного с понятием устойчивости, которое, в свою очередь, приводит к понятию надежности. Вскрытая взаимосвязь помогает выявить специфику исследования качества, эффективности и надежности систем управления ЖКХ и частично объясняет, почему многие авторы, по существу, отождествляли эффективность, надежность и качество систем управления. Только совместное исследование качества, эффективности и надежности может быть адекватным в настоящее время и привести к развитию.

Таким образом, под управлением эффективностью развития ЖКХ региона понимается процесс, носящий комплексный характер и предусматривающий решение вопросов формирования эффективности, складывающейся под влиянием множества внутренних и внешних факторов; оценка эффективности развития ЖКХ региона; выявление и практическое использование резервов получения дополнительного результата в динамике. В системе управления эффективностью ЖКХ региона более приоритетной является социальная составляющая, которая заключается в повышении качества жизни населения, в установлении равновесия между экономической эффективностью и социальной справедливостью. Снижение социальной эффективности приводит к нестабильности общественных отношений, а следовательно, к снижению экономической эффективности. Аналогичным образом неэффективность экономики ЖКХ не может обеспечить должного уровня социального развития региона, что в итоге порождает цепную реакцию. Управление эффективностью развития ЖКХ региона должно быть нацелено на достижение состояния, находящегося на границе эффективности, но при этом устойчивого.

Список литературы

1. Абрамова Л. А., Башмачникова Е. В. Исследование условий достижения системой состояния максимальной эффективности // В мире научных открытий. – Красноярск : Научно-инновационный центр, 2011. – № 10. – С. 810-820.
 2. Абрамова Л. А. Исследование взаимосвязи современных подходов к оценке эффективности деятельности предприятий сферы услуг // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы : сб. ст. I международ. науч.-практ. конф. / Поволжский гос. ун-т сервиса. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2010. – С. 103-105.
 3. Абрамова Л. А. Логическое содержание и взаимосвязь категорий, определяющих эффективность использования интеллектуальных ресурсов предприятиями сферы сервиса // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы : сб. ст. III международ. науч.-практ. конф. / Поволжский гос. ун-т сервиса. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012. – С. 107-111.
 4. Эмерсон Г. Двенадцать принципов эффективности // Управление – это наука и искусство. – М., 1993. – С. 96-220.
 5. Проблема эффективности в современной науке / под ред. А. Д. Урсула. – Кишинев, 1985. – 256 с.
 6. Чистов Л. М. Эффективное управление социально-экономическими системами. – СПб. : Стройиздат, 1998. – 273 с.
-

E. I. Nikolaeva*

**Nikolaeva Elena, PhD in Economics, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
helenniko@yandex.ru*

**STUDY OF INTERRELATED CATEGORIES DETERMINING THE EFFECTIVENESS
OF HOUSING IN THE REGION**

Key words: efficiency, quality, reliability, approaches to the definition of effectiveness, economic efficiency, social efficiency.

Retrospective analysis of the effectiveness category in the evolution of management concepts, presented in the article, allowed us to determine the main approaches to the study and interpretation of the effectiveness of housing. This research also made it possible to establish the relationship between the categories of efficiency, reliability and quality. This found interrelation helps to identify the specific features of studying quality, efficiency and reliability of housing management at the regional level.

© Николаева Е. И., 2013

УДК 339.1

А. В. Севастьянов*

**Севастьянов Алексей Владимирович, кандидат экономических наук, доцент
Филиал Самарского государственного экономического университета, г. Тольятти
sevas@front.ru*

О. В. Гуренкова*

**Гуренкова Ольга Валерьевна, кандидат экономических наук
Филиал Самарского государственного экономического университета, г. Тольятти
ovg26@mail.ru*

В. Н. Дудко*

**Дудко Виктор Николаевич, кандидат технических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_evd@tolgas.ru*

ФАКТОР ГИБКОСТИ СТРАТЕГИИ КАК ЭЛЕМЕНТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: финансово-промышленные группы, фактор гибкости, конкурентоспособность, региональная экономика.

Статья посвящена вопросам стратегического развития финансово-промышленных групп, в частности фактору гибкости как одному из важнейших в конкурентоспособной стратегии развития. Рассмотрен ряд авторских моделей, описывающих формирование гибких стратегий в системе управления, описана параметрическая модель зависимости эффективной гибкой стратегии от ряда потенциалов ФПГ, представлено новое видение понятийного аппарата стратегического развития ФПГ.

В настоящее время в условиях глобализации рынков и вступления России в ВТО перед отечественными организациями как никогда остро встает вопрос о стратегической эффективности и конкурентоспособности. В этой связи наряду с традиционными направлениями оптимизации бизнес-процессов и роста инновационности производственных процессов важное место в системе долгосрочного управления организацией занимает эффективное стратегирование.

С точки зрения формирования стратегических целей финансово-промышленной группы (ФПГ), таких как рост благосостояния акционеров, целесообразно в качестве ключевого конкурентного преимущества использовать стратегический управленческий учет, основными элементами которого являются: миссия и видение предприятия, стратегические цели, критические факторы успеха, сбалансированная система показателей деятельности, включающая не только финансовые, но и нефинансовые показатели.

При этом необходимо выделить, что стратегия в отсутствие динамического эле-

мента не способна в полной мере отвечать на вызовы агрессивной конкурентной среды современной экономики. В сложившихся условиях организациям необходима стратегическая гибкость, позволяющая адекватно и в полной мере следовать динамике внешней среды. Исследования показали, что на уровне крупной организации или объединения организаций кризис развития является следствием прежде всего неэффективного управления при отсутствии гибкости в системе стратегического развития. Перестав быть стратегически гибкой, бизнес-структура теряет многие маркетинговые и финансовые механизмы управления.

В рамках поставленных задач исследования мы акцентируем внимание на том, что степень адаптации стратегии к критериям рынка отражает изначально привнесенный в систему стратегического планирования элемент гибкости. Реалии, которым должна соответствовать ФПГ, приводят ее к необходимости на постоянной основе проектировать новый цикл стратегического управления или, что менее затратно и более эффек-

тивно, вести свою деятельность по заранее сформулированным алгоритмам развития с учетом спрогнозированных вызовов. Само понятие гибкой стратегии (или гибкости стратегии) обеспечивает ее жизнеспособность.

Так, проведенное в цехах сборочно-кузовного производства ОАО «АВТОВАЗ» исследование, в ходе которых были сопоставлены различные характеристики производственных систем, позволило оценить состояние гибкости производственных участков и наметить наиболее важные направления развития производства. По результатам репрезентативной оценки параметров каждого из факторов, определяющих гибкость производственных систем, были выделены главные, оказывающие существенное влияние на эффективность производства, среди них «Средства труда», «Предметы труда», «Технология», «Труд», «Организация производства и труда». Анализируемые признаки группируются в соответствии с основными формами проявления гибкости системы: универсальностью, преемственностью, приспособляемостью. Кроме того, по фактору «Организация производства и труда» – применение прогрессивных методов организации производственных процессов. В результате обработки полученных данных установлено, что по факторам «Средства труда» и «Технология» первое место заняли показатели, характеризующие универсальность оборудования, рабочих и технологических процессов.

Сравнение фактических значений отмеченных показателей с их оптимальной величиной показывает наличие резерва гибкости и позволяет принять решение о рациональности изменения уровня гибкости производственной системы по данной характеристике, что позволяет улучшить работу по управлению развитием и внедрением гибких форм организации производства, способствует разработке научно обоснованных рекомендаций по повышению гибкости производственной системы финансово-промышленной группы в рыночных условиях. В целом гибкость характеризует свойство органов управления изменять в соответствии с возникающими задачами свои роли в процессе принятия решений и налаживать новые связи, не нарушая присущей данной системе управления упорядоченности отношений. В частности, гибкость может оцениваться по многообразию форм взаимодействия управленческих

органов, по номенклатуре решаемых подразделениями задач, по уровню централизации ответственности и другим признакам.

Стратегия проявляется прежде всего в реализации ключевых конкурентных факторов, системе стратегического управления ФПГ, ее системе ценностей и долгосрочных целевых установок. В этой связи в научный оборот было введено понятие гибкого стратегирования [4]. Под стратегированием мы понимаем формирование ориентированных на долгосрочную перспективу стратегических систем, интегрированных в общую систему корпоративного управления и промышленного развития. Гибкое стратегирование – формирование таких интегрированных в систему управления стратегий, применение которых позволяет организации не снижать темпов своего развития и приращения комплексных показателей эффективности деятельности под негативным воздействием факторов внешней и внутренней среды предприятия.

Достижение финансово-промышленной группой поставленной стратегической цели в соответствии с выбранной линией развития возможно и ожидаемо при условии постоянства параметров внешней и внутренней среды. Вследствие достижения заданных значений ключевых показателей деятельности в системе «сбалансированной системы показателей» ФПГ получает конкурентное преимущество лишь на незначительном временном отрезке пути при достижении стратегических целей, однако при жесткой регламентации системы сбалансированных показателей стратегическое достижение целей ставится под сомнение. Традиционное формирование стратегии развития организации как сформированного и утвержденного плана в нынешней высококонкурентной экономической среде не эффективно. В рамках сложной структуры финансово-промышленной группы этот факт не вызывает сомнений. Поскольку надежность системы обратно пропорциональна ее сложности, то для любой финансово-промышленной группы как наиболее сложной экономической системы статичная стратегия является лишь декларативным документом. Данную стратегию в традиционном виде можно представить в виде прямой, реализующей миссию компании и проходящей на этапах реализации через жестко регламентированные контрольные

ные показатели системы сбалансированных показателей. Момент достижения целей и реализации миссии можно отследить путем сравнения плановых показателей деятельности ФПГ с фактическими. В случае когда фактически достигнутые ключевые показатели деятельности ФПГ на контрольную дату идентичны показателям, знаменующим реализацию целей, цели признаются достигнутыми, и руководство ФПГ получает возможность планировать новые стратегические ориентиры и пути развития подразделений группы, формировать новое дерево целей в рамках существующей миссии. При реализации стратегии на длительном отрезке времени (свыше 3-5 лет) необходимо отслеживать верность и оптимальность формирования структуры ключевых показателей деятельности ФПГ. Однако описанный выше традиционный алгоритм реализации стратегических целей финансово-промышленной группы реалистичен только при устойчивых или малоизменчивых изначально спрогнозированных параметрах внешней и внутренней среды. В динамике любая жесткая регламентация является тормозящим фактором в развитии ФПГ, что приводит к необходимости работы руководства в форс-мажорных обстоятельствах, ставящих под вопрос само существование ФПГ, в условиях глобального рынка конкуренции статическая стратегия является малоэффективным инструментом развития финансово-промышленной группы. Определение эффективности реализации стратегии во времени и достижение ею ключевых показателей эффективности в данном случае не может быть характеризовано стандартным набором коэффициентов или описано детерминированной моделью. При определении эффективности и действенности гибкой стратегии имеет смысл использовать корреляционные стохастические модели. При этом тип стохастической модели и группа параметров, определяющих ее эффективность, определяются экспертным путем для каждой отдельной ФПГ.

В данном аспекте понятие гибкости стратегии можно трактовать как способность ФПГ к эффективному развитию во времени. Если за определенный период времени предприятие повысило свои показатели и приблизилось к выполнению миссии, то его стратегия эффективная и гибкая.

При рассмотрении в качестве характеристик критерия гибкости стратегии финансовых показателей ФПГ эффективность финансово-хозяйственной деятельности в условиях изменчивости внешней и внутренней среды будет характеризоваться темпами прироста (скоростью) показателей.

Изменчивость и адаптивность организации как аспект ее стратегической гибкости характеризуется, по нашему мнению, прежде всего скоростью получения необходимых для успешного функционирования результатов, то есть способностью финансово-промышленной группы в сжатые сроки трансформировать свои активы под требования рынка и текущих обстоятельств в целом. Оборотные средства, являясь наиболее мобильными в структуре активов именно своей способностью к высокой ликвидности, позволяют предприятию использовать стратегический маневр в своей деятельности. Причем если ликвидность мы понимаем как способность быстрой трансформации средств в деньги, то гибкость оборотных средств будем рассматривать как способность быстро трансформировать один тип активов в другой.

Следует добавить, что проблема набора соответствующих показателей должна решаться финансовыми менеджерами на каждом предприятии индивидуально с учетом его особенностей. Так, базовым с точки зрения как логической целесообразности, так и общих критериев гибкости системы управления можно назвать соотношение:

$$ROA \geq wacc, \quad (1)$$

где ROA – рентабельность активов;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала.

Если принять, что внутренние факторы определяющие стоимость ресурсов организации, и внешние факторы, отражающие уровень соотношения риск/доходность организации, уравниваются, то можно посредством применения модели CAPM вывести следующее соотношение:

$$wacc = \sum w_i c_i = R_m + \beta(R_f - R_m) \rightarrow \\ \rightarrow \beta = \frac{\sum w_i c_i - R_m}{R_f - R_m} = \frac{ROA - R_m}{R_f - R_m}, \quad (2)$$

где β – коэффициент рисковости анализируемой организации, полагаемый как целевой показатель гибкости выбранной стратегии развития организации;

R_m – безрисковая ставка доходности по рынку;

R_f – среднерыночная ставка доходности.

Кроме того, система применяемых для этих целей индикаторов непременно должна включать показатели, характеризующие эффективность использования имущества и капитала предприятия (например, рентабельность совокупных и оборотных активов, фондоотдача, рентабельность собственного капитала и инвестиций), поскольку активная стратегическая позиция ФПГ, направленная на рост его платежеспособности и ликвидности баланса, нередко приводит к неоправданному накоплению денежных средств и запасов и снижению эффективности предприятия.

Поле стратегий развития ФПГ может быть задано совокупностью следующих доминантных направлений.

1. Мобилизация финансово-инвестиционных ресурсов. В условиях кризиса доверия в финансовой сфере ФПГ, как правило, утрачивает возможность беспрепятственно привлекать финансово-инвестиционные ресурсы для технологического и организационного обновления производства. Поэтому мобилизация этих ресурсов за счет внутренних и внешних источников будет способствовать процессу эффективного развития.

2. Повышение платежеспособности и ликвидности. Очевидно, что утрата подразделениями ФПГ способности платить по своим обязательствам свидетельствует о его финансовой несостоятельности и банкротстве. Следовательно, система мер, направленных на повышение его платежеспособности и ликвидности, может способствовать его финансовому оздоровлению.

3. Рост положительных финансовых результатов. Поддержание высокого уровня платежеспособности и ликвидности предприятия при неэффективном распределении денежных доходов и поступлений по всем стадиям хозяйственного кругооборота может стать причиной снижения прибыли ФПГ. Поэтому система мероприятий, направленных на увеличение финансовых результатов при строгом контроле показателей платежеспособности и ликвидности, будет способствовать эффективному функционированию локальных звеньев финансовой системы ФПГ и восстановлению финансовой устойчивости.

Каждому доминантному направлению процесса стратегического развития соответствует определенная базовая стратегия, а комбинация совместимых элементов этих стратегий позволяет придать элемент гибкости стратегии развития ФПГ. Оптимальная стратегия задана двумя параметрами:

- стратегической целью стабилизации финансового положения и роста благосостояния акционеров;

- находящимся в распоряжении конкретного подразделения ФПГ производственным и финансовым потенциалом.

По своему содержанию структурная оптимизация капитала, направленная на повышение гибкости стратегического управления ФПГ, есть стратегия приведения состава его капитала, отдельных подразделений и имущественного комплекса в целом к таким пропорциям, которые способствуют минимизации задолженностей, наращиванию входящих и экономии исходящих финансовых потоков. Комплекс инструментов, связанных с оптимизацией структуры капитала, предполагает следующие финансовые методы и инструменты:

- проведение ускоренной амортизации основных средств, в том числе за счет инструмента возвратного лизинга в рамках действующих в ФПГ финансовых институтов;

- трансформация неиспользуемого в отдельных подразделениях ФПГ имущества в другие формы активов для более эффективного использования в рамках ФПГ;

- привлечение дополнительного паевого капитала и использование схем внутреннего финансирования;

- получение средств целевого финансирования;

- использование инструментов безрегрессного факторинга, форфейтинга и цессии в рамках группы компаний;

- осуществление дивидендной политики, обеспечивающей рост показателя самофинансирования бизнеса ФПГ;

- отказ от программ, финансируемых за счет прибыли промышленных подразделений ФПГ, и перевод их на проекты долгосрочного заемного финансирования подразделениями ФПГ;

- рост перманентного капитала за счет уменьшения краткосрочных кредитных ресурсов.

Комплекс инструментов повышения гибкости стратегического управления ФПГ с целью восстановления её платежеспособности и ликвидности целесообразно разделить на две группы:

- инструменты, обеспечивающие рост положительного денежного потока;
- инструменты, обеспечивающие снижение объема отрицательного денежного потока.

Данная группировка возникает из понимания платежеспособности как наличия у ФПГ возможности своевременно погашать внешние обязательства. Так как эта возможность имеется у ФПГ лишь при оптимальном соотношении входящего и исходящего денежных потоков. Содержание программы финансового оздоровления заключается в маневре денежными средствами для заполнения разрыва между расходами и поступлениями, а именно:

- управление структурой затрат, в частности трансформация постоянных затрат в переменные и обратно;
- использование трансферных цен в системе управления затратами для оптимизации капитала в рамках формирования кредиторской задолженности отдельных подразделений ФПГ;
- диверсификация дебиторов и кредиторов;
- оптимизация портфеля денежных эквивалентов;

- ускорение инкассации дебиторской задолженности;
- ускорение операционного и финансового циклов отдельных подразделений ФПГ;
- уценка низколиквидных запасов для их последующей реализации;
- проведение операций возвратного лизинга;
- отказ от приобретения оборудования в пользу финансовой аренды.

Таким образом, в условиях глобализации наряду с традиционными направлениями оптимизации бизнес-процессов и роста инновационности производственных процессов важное место в системе долгосрочного управления организацией занимает эффективное стратегирование. При этом необходимо выделить, что стратегия в отсутствие динамического элемента не способна в полной мере отвечать на вызовы агрессивной конкурентной среды современной экономики. В сложившихся условиях организациям необходима стратегическая гибкость, позволяющая адекватно и в полной мере следовать динамике внешней среды. Процесс повышения гибкости стратегического управления ФПГ, на наш взгляд, следует контролировать путем периодического мониторинга ключевых показателей эффективности с непременной их корректировкой в соответствии с новыми данными внешней и внутренней среды.

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление : сокр. пер. с англ. / науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989.
2. Каплан С. Роберт, Нортон П. Дейвид Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию : пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2003.
3. Карлофф Б. Деловая стратегия : пер. с англ. / науч. ред. и авт. послесл. В. А. Приписнов. – М. : Экономика, 1991.
4. Севастьянов А. В. Формирование гибкой стратегии в системе управления промышленными предприятиями. 08.00.05 : дис. ... к.э.н. – Самара : СГЭУ, 2009. – 162 с.
5. Севастьянов А. В. Разработка гибких стратегий как новый аспект конкурентоспособности промышленных корпораций // Предпринимательство. – 2008. – № 7. – С. 122-127.

A. V. Sevastyanov*

**Sevastyanov Alexei, PhD in Economics, Associate Professor
of Samara State Economic University, Togliatti
sevas@front.ru*

O. V. Gurenkova*

**Gurenkova Olga, PhD in Economics
of Samara State Economic University, Togliatti
ovg26@mail.ru*

V. N. Dudko*

**Dudko Victor, PhD in Technical science, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_evd@tolgas.ru*

**STRATEGIC FLEXIBILITY AS COMPETITIVENESS COMPONENT
OF FINANCIAL AND INDUSTRIAL GROUPS
IN THE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY**

Key words: financial and industrial groups, flexibility factor, competitiveness, regional economy.

The article deals with the strategic development of financial-industrial groups, in particular with the flexibility factor as one of the most important factors in the competitive strategy. The authors have considered a number of models describing the formation of adaptive strategies in the management system. The article features the parametric model of dependence of effective flexible strategy on a number of financial-industrial group potentials, and presents a new vision of the notion of the strategic development of financial-industrial groups.

© Севастьянов А. В., Гуренкова О. В., Дудко В. Н., 2013

УДК 657

Л. А. Насакина***Насакина Лилия Аркадьевна, кандидат экономических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

lilia.nasakina@yandex.ru

Е. В. Медведева***Медведева Екатерина Викторовна, кандидат экономических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

medvedeva.80@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Ключевые слова: центры ответственности, затраты по центрам ответственности, отчет об исполнении сметы, гибкий бюджет.

Исчисление затрат по центрам ответственности определяет учет как механизм распределения целей внутренних сегментов деятельности экономического субъекта и отражает преимущества децентрализованной системы управления в сфере оказания услуг.

Сфере услуг свойственны характерные особенности, оказывающие воздействие на методологию и организацию управленческого учета. Это небольшая часть незавершенных хозяйственных операций из-за кратковременности производственного цикла (исключение составляют предприятия, оказывающие услуги по хранению товаров на складах); отсутствие или незначительный размер незавершенного производства; совпадение процесса производства услуги и процесса ее реализации; участие потребителя услуг в производственном процессе; невозможность перепродажи оказанных услуг из-за потребления их на месте производства.

Изучение специфики предприятий сферы услуг и исследование практики организации управленческого учета позволяют установить, что учет по центрам ответственности (внутренним сегментам деятельности предприятия) является одним из перспективных направлений развития управленческого учета на предприятиях сферы услуг.

Стратегия развития современной рыночной экономики предполагает устойчивое развитие экономического субъекта. Под устойчивым развитием предприятий сферы услуг, по нашему мнению, следует понимать основанные на научном расчете позитивные изменения структуры, технологий и основных экономических показателей деятельности

предприятия, приводящие к росту его эффективности, позволяющие предприятию осуществлять конкурентоспособные услуги и занять определенную нишу рынка, а также выполнять все обязательства перед государством, партнерами, персоналом и другими участниками бизнеса благодаря превышению доходов над расходами. Исходя из системной концепции содержание устойчивого развития в контексте отрасли следует рассматривать как взаимосвязь производственной, финансовой, организационно-экономической, маркетинговой, социальной, технологической характеристик деятельности предприятия. При этом целью системы является обеспечение стабильной работы всех звеньев предприятия.

В данных ситуациях немаловажное значение имеет отображение в учете и отчетности информации не только в целом по предприятию, но и по отдельным его производственным подразделениям. Структурное подразделение, как правило, выступает местом возникновения затрат, по которому организуется планирование, нормирование и учет затрат производственных ресурсов.

При этом следует принимать во внимание конструктивную принадлежность затрат к установленному месту возникновения затрат предприятия – производственному или обслуживающему. Например, в производст-

венном подразделении мерой отнесения затрат является изготавливаемая продукция или оказываемые услуги. Критериями отнесения затрат к обслуживающим подразделениям являются место хранения продукции, участок отгрузки и сбыта и т. д. Выбор места возникновения затрат, иными словами, объекта учета затрат зависит от его возможности влиять на величину затрат, выявлять слабые места в работе, прилагать усилия к достижению наибольших результатов при оптимальных затратах.

В управленческом учете каждому месту возникновения затрат соответствует центр ответственности (внутренний сегмент деятельности предприятия, бизнес-единица).

В экономической литературе центр ответственности определяется как организация труда и учета, которая совмещает место возникновения затрат с ответственностью возглавляющих их менеджеров с целью контроля за экономным и эффективным использованием всех видов ресурсов в отдельных производственных подразделениях предприятия [3, с. 40].

Организация центров ответственности подразумевает введение на предприятии определенной системы рыночных отношений с целью развития на их базе конкурентной бизнес-среды. Внутренняя конкуренция мотивирует подразделения к улучшению своей деятельности и совершенствованию предоставляемых услуг и, в конечном итоге, приводит к укреплению конкурентных преимуществ предприятия в целом и его инвестиционной привлекательности.

В данном аспекте следует привести определение по Д. Хиггинсу, в котором центр ответственности – это психологическая, биохевиористическая интерпретация учета, сосредоточенная на способе организации и подведении результатов деятельности администраторов различного уровня, подвластности и принятия решений.

Я. В. Соколов в теории центров ответственности связывает их функционирование с местами возникновения затрат, подчеркивая, что Д. Хиггинс в 1952 году представил метод «ресибл-центр» (центры ответственности), сутью которого является учет затрат по местам их сосредоточения [4].

Первостепенным в учете по центрам ответственности является само понятие «центр ответственности». Е. В. Акчурина, Л. П. Солодко, А. В. Казин в своей работе определя-

ют его как сегмент организации, возглавляемый менеджером, группой или отдельным менеджером, осуществляющими деятельность, способными проявлять прямое воздействие на результаты и затраты этой деятельности, несущими ответственность за результаты принимаемых решений в рамках возложенных на них полномочий [1].

К. Друри определяет центр ответственности как подразделение компании, в котором менеджер центра лично отвечает за показатели функционирования подразделения [6].

Отмеченные высказывания ведущих отечественных и зарубежных экономистов позволяют выделить центры ответственности как организацию труда и учета, которая совмещает место возникновения затрат с ответственностью возглавляющих их менеджеров для цели контроля за экономным и эффективным использованием ресурсов подразделений предприятия.

Эффективность работы предприятия по центрам ответственности определяется:

- целями – для каждого центра ответственности должны быть четко определены цели, ради которых оно функционирует;
- правами и обязанностями – вводятся рамки ответственности и вероятности для центра ответственности;
- ресурсами – чем может воспользоваться центр ответственности для достижения поставленных целей.

Отметим, что при построении системы центров ответственности на предприятиях сферы услуг будем опираться на методику К. Друри, согласно которой выделяют определенные типы центров ответственности: центры издержек или расходов; центры поступлений; центры прибыли; инвестиционные центры [6].

Центры издержек или расходов – это такие центры ответственности, менеджеры которых несут ответственность за расходы, находящиеся строго под их контролем. Этот тип центров ответственности подразделяется на две категории – центры нормативных издержек и центры дискреционных расходов. Центры нормативных издержек характеризует то, что итог их деятельности может быть вымерен и можно определить исходные ресурсы, требуемые для выпуска каждой единицы. В данном случае контроль исполняется путем сравнения нормативных издержек (то есть затрат исходных ресурсов, которые должны быть потреблены при вы-

пуске запланированного объема услуг) с теми затратами, которые центр фактически несет.

Центры нормативных издержек обычно подходят для тех подразделений, которые выделяются в составе производственных компаний, к которым относятся предприятия сферы услуг (в соответствии с Государственной программой перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики от 23 октября 1992 года сфера услуг была отнесена к производственной сфере). Кроме того, в этом типе центров ответственности выделяются ясные взаимосвязи между исходными ресурсами и оказанием услуг. Менеджеры центров издержек не отвечают за поступления от реализации услуг, они могут на них влиять, если оказание услуг осуществляется с отклонениями от графика их предоставления. Следовательно, кроме финансовых показателей требуется отслеживать и показатели качества и своевременности выполнения и оказания услуг.

Центры дискреционных расходов – это такие центры ответственности, в которых результат не может измеряться в денежном эквиваленте или финансовом выражении и нет четкой зависимости между ресурсами (потребляемыми ресурсами) и достигнутыми итогами. В этом месте управление, как правило, предстает в виде обеспечения того, что расходы по каждой категории соответствуют сметным и задачи, порученные центру, должны непременно и с высоким качеством реализовываться.

Следует отметить, что в центрах издержек различна функциональная сфера ответственности: менеджеры центра издержек ответственны за управление первоначальными ресурсами своих центров, а решения, имеющие отношение к конечным результатам, принимаются менеджерами других подразделений предприятия.

Центры поступлений – это центры ответственности, в которых менеджеры в ответе только за доходы, получаемые в форме поступлений от реализации услуг. Примерами таких центров являются региональные подразделения по реализации, менеджеры которых отвечают за обеспечение объема реализации на определенной территории. Однако там, где работа менеджеров оценивается только на основании величины поступлений от реализации услуг, возникает возможность обеспечить максимально высокие поступле-

ния за счет увеличения объема продаж. Это вполне может произойти, когда продажи не в равной степени прибыльны и менеджеры могут добиться более высоких показателей по поступлениям за счет видов услуг с невысокими показателями прибыльности. Таким образом, центры поступлений несут ответственность за реализацию услуг и не могут осуществлять контроль за использованием ресурсов в процессе производства услуг.

Центры прибыли – это такие подразделения предприятия, менеджеры которых отвечают как за поступления, так и за издержки. Многие центры прибыли на практике получают большую часть поступлений, а иногда и все поступления, сбывая свои продукты и услуги другим подразделениям того же предприятия [3, с. 50].

Инвестиционные центры – это центры ответственности, в которых менеджеры несут полную ответственность за поступления от продаж, издержки и, кроме того, они вправе принимать решения по оборотному капиталу и различного рода вложениям. Стандартными показателями функционирования инвестиционного центра являются прибыль и значимая добавленная стоимость. На уровень этих показателей оказывают влияние доходы от поступлений за реализованные услуги, издержки на их производство. Тем самым это определяет ту ответственность, которая возлагается на менеджеров центров инвестиций. В качестве таких центров ответственности могут выступать и само предприятие как экономический субъект хозяйствования в целом, так и отдельные его производственные подразделения. Инвестиционные центры – это высший уровень автономных действий менеджеров.

В отечественной литературе указанные типы центров ответственности соответствуют их классификации в зависимости от объема возлагаемых полномочий и ответственности менеджера центра ответственности. Кроме этого, центры ответственности классифицируются и по другим признакам (рис. 1).

По выполняемым функциям центры ответственности делятся на производственные, обслуживающие и управленческие. Производственные центры ответственности, в свою очередь, подразделяются на основные и вспомогательные.

Основные производственные центры ответственности напрямую изготавливают продукцию, выполняют определенные работы, а

также оказывают услуги потребителям. Их затраты относят на себестоимость изготовленной продукции, выполненных работ и ока-

занных услуг. К таким центрам ответственности относятся основные цехи, различные участки, бригады и подразделения.

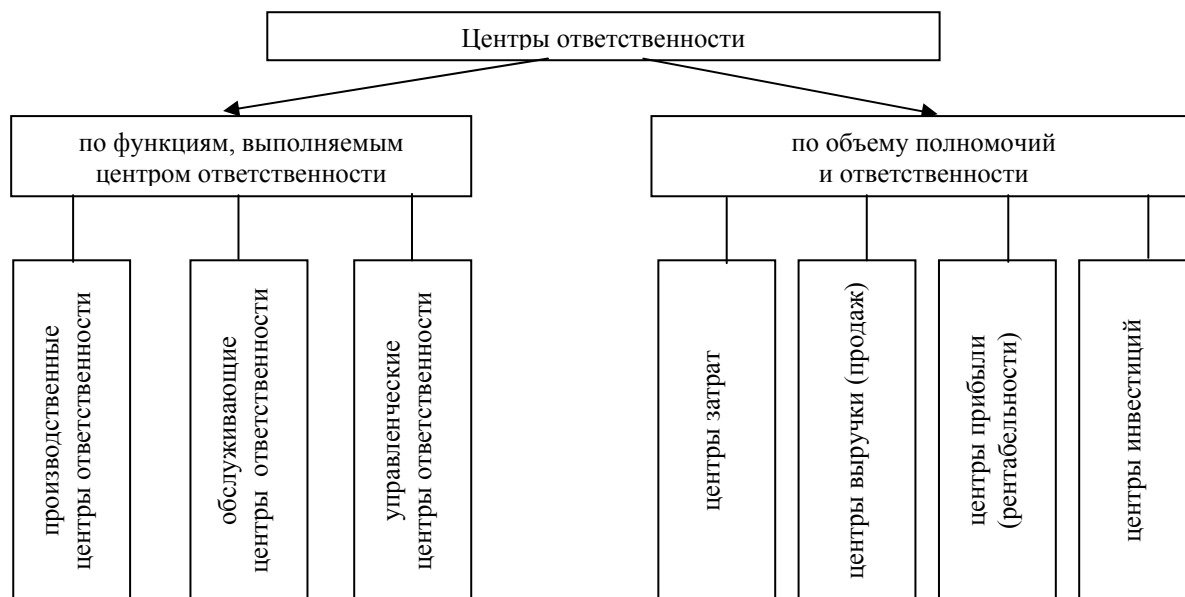


Рис. 1. Классификация центров ответственности

Вспомогательные производственные центры ответственности участвуют в производстве косвенно, оказывая услуги, выполняя работы или изготавливая продукцию, предназначенные не для потребителя, а для основных центров ответственности.

Обслуживающие центры ответственности оказывают услуги культурно-бытового назначения работникам предприятия (столовые, общежития, детские сады, санатории и т. д.).

Управленческие центры ответственности выполняют функции управления предприятием (службы и отделы администрации предприятия).

На практике выделяют также центры ответственности, относящиеся к снабжению и сбыту. Центр ответственности за снабжение планирует, учитывает и контролирует не только затраты на приобретение и заготовление материально-производственных запасов, но и величину и качество материальных ресурсов, эффективность работы складского хозяйства и т. п. Центр ответственности по сбыту учитывает и контролирует затраты по продаже продукции (работ, услуг), выручку от продажи и рентабельность продаж. Центр по сбыту также называют центром продаж или выручки. Центры ответственности за снабжение и сбыт имеют учитываемые показатели объемов деятельности и величины соответствующих затрат. В отличие от них

управленческие центры ответственности могут иметь только затраты.

Руководство экономического субъекта вправе само решать, в каких аспектах систематизировать затраты, как проводить детализацию центров возникновения затрат и как провести увязку их между прочими центрами. Основопологающим подходом при внедрении центров ответственности в экономические субъекты сферы услуг считается подход, основанный на финансовой структуризации. Данный подход предполагает создание финансовой структуры и выделение центров учета как внутренних сегментов деятельности предприятия.

Финансовая структура разделяет организацию не по звеньям, реализующим определенные конкретные функции, а по центрам учета. Это разрешает вести контроль над источниками возникновения доходов и расходов и по максимуму непредубежденно диагностировать состояние экономического субъекта.

Центр учета – независимый субъект финансовых взаимоотношений, который участвует в бизнес-процессе и оказывает прямое влияние на его конечный итог. В целях оптимизации затрат по определенному виду деятельности несколько центров учета могут быть объединены в консолидирующий центр учета с сохранением при этом своей незави-

симости в рамках финансовой структуры предприятия.

Любой центр учета в зависимости от поставленных задач, позиций создания собственных бюджетов и характера влияния на исходный итог деятельности экономического субъекта в целом относится к одному из трех ключевых видов: профит-центр, центр затрат, венчур-центр [7, с. 132].

Профит-центр – центр учета, прямо ведущий и вырабатывающий один или несколько бизнес-проектов и снабжающий тем самым достижение собственной цели – получение максимально возможной прибыли от их продажи. Условием рассмотрения центра учета как «профит-центра» можно считать отсутствие к моменту его образования непогашенной задолженности перед организацией по произведенным затратам на организацию и развитие всех реализуемых им бизнес-проектов и его способность принести прибыль по ним. При определении полномочий и ответственности менеджеры профит-центров персонально договариваются с руководством экономического субъекта о распределении полученного дохода (прибыли) и понесенных расходов (убытков). Эта система инициирует активность профит-центров и вынуждает большое внимание уделять страхованию рисков, так как убыток будет покрываться ими из собственного бюджета.

Центр затрат – центр учета, который обеспечивает содействие и обслуживание реализации бизнес-проектов. Центр затрат можно отнести к данному типу только при условии приоритета его обслуживающей функции над остальными. Основная задача этого центра – уменьшить затраты или издержки без ущерба и угрозы срыва обслуживаемых им бизнес-проектов.

Центры затрат можно разделить на тарифицированные центры затрат и тарифицированные центры доходов. Тарифицированный центр затрат, как правило, выполняет функции обслуживания и финансируется путем разнесения расходов на свое содержание между потребителями через специальные тарифы по факту.

Тарифицированный центр доходов осуществляет собственные услуги на рынке на добровольном основании. Данный центр соперничает с наружной альтернативой. В случае если потребителей не устраивает качество или стоимость внутренней услуги, то они могут отказаться от нее и получить анало-

гичную услугу на рынке. Тогда у центра нарушается рентабельность (прибыльность) – расходы ему начисляются ежедневно, а доходы от продажи своего продукта он не получил, поэтому возникает угроза его ликвидации. Данная система отношений инициирует тарифицированный центр доходов снижать цену своего продукта без ущерба для качества и бороться за внутреннего потребителя.

Венчур-центр – это центр учета, основной целью которого является способ организации и развитие инновационных бизнес-проектов, соединенных с ожиданием прибыли от их продаж. Свойственной чертой центра учета является присутствие непогашенной в срок задолженности перед субъектом хозяйствования или перед «профит-центром», осуществляющим непосредственный контроль по инвестиционному кредиту. Профит-центры получают бонус от полученной прибыли, затратные центры – от мероприятий, способствующих снижению затрат, венчурные, как правило, в зависимости от скорости выхода на самоокупаемость. Следовательно, система мотивации должна заинтересовать всех работников заниматься сокращением затрат и увеличением рентабельности бизнеса экономического субъекта сферы услуг. Со временем число пассивных исполнителей уменьшается, и все большая часть работников вливаются в процесс повышения эффективности бизнеса экономического субъекта.

Деятельность экономического субъекта, управление которым осуществляется через центры учета, регламентируется положением о финансовой структуре, лицензиями и специально утвержденными лимитами. Центры получают внутреннюю лицензию на продажу установленных групп продуктов, работ или услуг. Каждому центру определяется лимит ресурса, который он может применять и использовать в своей дальнейшей деятельности. Все виды центров взаимосвязаны между собой, следовательно, формируется единая система коммерческих связей, предусматривающая горизонтальную торговлю услуг.

Финансовый результат (нетто-доход) профит-центра считается один раз в квартал и определяется как разница между доходами, полученными за квартал, и понесенными за один квартал расходами. В течение квартала доходы и расходы, полученные подразделением, вводятся в его денежную позицию [7, с. 133].

В составе доходов профит-центра выделяют внутренние и внешние доходы. К внутренним доходам относятся оплата услуг, предоставленных другому профит-центру предприятия, и стоимость проданных ресурсов центральному казначейству предприятия. Ко вторым – стоимость проданных клиентам продуктов и услуг. Расходы профит-центра включают следующие виды: прямые внутренние, прямые внешние, накладные (общекорпоративные).

Одним из важных звеньев финансовой структуры экономического субъекта является ведение каждым центром учета своего баланса, или, другими словами, учет операций в разрезе каждого центра учета. Это достигается путем открытия лицевых счетов с признаками, которые характерны для соответствующего центра, по инициативе которого открывается отдельный лицевой счет, и которым данный лицевой счет будет использоваться. Не допускается использование одного и того же лицевого счета несколькими центрами учета. В результате в рамках обычного программного обеспечения для ведения операционного дня появляется возможность составлять баланс для каждого центра учета.

Следует отметить, что менеджер любого центра в той или иной мере несет ответственность за затраты, возникающие в данном центре ответственности. Учет затрат по центрам ответственности может осуществляться одним из следующих способов:

1) путем применения метода двойной записи на взаимосвязанных счетах и последовательного перенесения (перераспределения) учтенной суммы затрат с первичных на промежуточные и конечные места формирования затрат;

2) на основе использования специальных регистров (сводных ведомостей) и расчетов, обобщающих затраты по местам их формирования в разрезе элементов затрат.

Первый подход можно применять для мест и центров затрат, которые не имеют установленного измерителя объема деятельности. Примером могут служить административные отделы и службы, столовая и другие.

Второй подход приемлем, как правило, в производственных подразделениях, деятельность которых может быть измерена в натуральных или условно-натуральных единицах.

При ведении учета по местам формирования затрат и центрам ответственности используют счета третьего раздела Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденного Приказом Минфина Российской Федерации от 31.10.2000 года № 94н.

Желательно выделять для каждого вида центра ответственности синтетические и аналитические счета. Для учета по центрам ответственности предложена группировка синтетических счетов, представленная в табл. 1.

Таблица 1

Группировка синтетических счетов для организации учета по центрам ответственности

Синтетические счета	Вид центра ответственности
20 «Основное производство»	центр затрат
23 «Вспомогательные производства»	центр затрат, центр прибыли
25 «Общепроизводственные расходы»	центр затрат
26 «Общехозяйственные расходы»	центр затрат
29 «Обслуживающие производства и хозяйства»	центр прибыли
44 «Расходы на продажу»	центр выручки, центр прибыли
79 «Внутрихозяйственные расчеты»	центр прибыли
90 «Продажи»	центр выручки, центр прибыли
08 «Вложения во внеоборотные активы»	центр инвестиций

Для аналитических целей выделяются два ключевых классификационных признака затрат, поэтому целесообразно ввести дополнительную шифровку по этим основаниям. Каждой статье затрат нужно присвоить два дополнительных признака:

- первый: 1 – переменные затраты; 2 – постоянные затраты;
- второй: 3 – контролируемые затраты; 4 – неконтролируемые затраты.

Кроме кодировки затрат, нужно ввести кодировку дохода от обычных видов деятель-

ности и дохода от прочих видов деятельности. Кодировка предусматривает выделение к основному балансовому счету несколько уровней аналитичности: 1-й уровень – центр ответственности, 2-й уровень – место формирования затрат, 3-й уровень – статьи дохода, 4-й уровень – статьи затрат, 5-й уровень – первый классификационный признак затрат, 6-й уровень – второй классификационный признак затрат.

Преимущество предложенного варианта учета состоит в том, что он не нарушает единства системы учета, обеспечивая тожде-

ственность данных и управленческого, и финансового учета и должным образом возможность контроля, делая доступной информацию для внутренних пользователей.

Признаки статей затрат и доходов должны определяться бухгалтером-аналитиком при формировании смет (бюджетов) центров ответственности.

На рис. 2 приведена система синтетических счетов (субсчетов) для учета по центрам ответственности, выделяемым в зависимости от выполняемых ими функций.



Рис. 2. Система счетов (субсчетов) по центрам ответственности

Учет по центрам ответственности строится на базе составления отчетов об исполнении смет, где сравниваются фактические и сметные (плановые) показатели по работе данного центра ответственности и обнаруживаются отклонения от сметы. Необходимо обратить внимание на то, что при установлении мест формирования затрат и центров ответственности, порядка учета по ним, содержания отчета об исполнении сметы разнообразных уровней разумно применять отраслевые инструкции по планированию, учету и калькулированию себестоимости оказанных услуг.

Отчетность по центрам ответственности должна основываться на определенных принципах:

- 1) содержать только те показатели, которые подконтрольны менеджеру данного центра ответственности;
- 2) содержать информацию об отклонениях, наличие которых позволяет реализовать принцип управления по отклонениям.

Реализация указанных принципов исполняется на основе разработки планов-смет и составления форм внутренней (управленческой) отчетности [8].

Планы-сметы составляются по центрам ответственности как лимит затрат ресурсов на обусловленный период времени с детализацией по статьям. Планы-сметы составляются по каждому центру ответственности независимо от функций, выполняемых центром ответственности, и объема возлагаемых на них полномочий и ответственности. Это обусловлено тем, что менеджер любого центра ответственности ответственен и ведет контроль тех или иных затрат.

Методика сметного планирования и контроля за исполнением смет заключается в установлении за конкретным центром ответственности расходов, подконтрольных данному центру и за которые несет ответственность возглавляющий их менеджер.

По производственным центрам затрат существуют нормы расхода материалов, нормативная трудоемкость единицы изделия. Сум-

марные затраты на материалы и оплату труда определяются путем умножения нормативных затрат, приходящихся на 1 единицу изделия, на запланированный объем продукции. По основным производственным центрам затрат составляется смета прямых материальных затрат и смета прямых трудовых затрат.

Менеджер центра затрат отвечает прежде всего за минимизацию затрат на 1 единицу изделия, поэтому его деятельность оценивается путем сопоставления плановых (бюджетных) и фактических затрат на одну единицу изделия. Кроме этого, по производственным центрам затрат составляют смету накладных производственных расходов.

По обслуживающим и управленческим центрам затрат определяют сметы накладных непроизводственных расходов – смету управленческих расходов, смету расходов на продажу, смету расходов на маркетинг и другие. При составлении смет накладных расходов по каждой сметной статье определяют сумму исходя из целевого назначения расходов, их целесообразности для данного центра ответственности и финансовых возможностей предприятия. Обобщающей сметой по затратам является смета производственной себестоимости и себестоимости продаж.

Способ организации учета по центрам ответственности и обобщение соответствующей информации позволяет формировать внутреннюю (управленческую) отчетность, представляющую собой систему взаимосвязанных экономических показателей, характеризующих результаты деятельности подразделений (центров ответственности) за определенный промежуток времени [3, с. 345].

Базовым источником информации для формирования управленческой отчетности являются первичные записи бухгалтерского учета, отражающие все фактически совершенные хозяйственные операции и произошедшие хозяйственные события. Для реализации задач управленческого учета вводится собственный учетный регистр, в котором дополняется и детализируется информация финансового учета. Поэтому процедура заполнения соответствующих регистров должна совмещать два учета – управленческий и финансовый.

Содержание и формат внутренней (управленческой) отчетности подлежат адаптации к конкретному виду бизнеса, к масштабам деятельности конкретного предприятия, учиты-

вая его возможности по сбору той или иной информации.

К формам внутренней (управленческой) отчетности относятся: отчет по продажам, отчет о запасах материалов, отчет о закупках и другие. Представленный список управленческих отчетов является типичным в том смысле, что составление и наличие аналогичных отчетов необходимы практически на любом коммерческом предприятии.

Отчет о продажах может составляться по каждому виду услуг, и тогда в него включаются сведения о выручке, продажных ценах. Если отчет составляется в разрезе покупателей и заказчиков, то он содержит сведения о продаже услуг каждому отдельному покупателю (заказчику) и их оплате. Отчет о продажах может быть составлен и по другим признакам, например по каналам сбыта (опт, мелкий опт, розница), по формам оплаты (расчет наличными, безналичный, бартер). В одном отчете могут сочетаться несколько признаков или могут составляться несколько отчетов по разным признакам. Выбор того или иного варианта составления отчета о продажах зависит от потребностей конкретного предприятия. Ответственными за составление отчета являются кладовщик и работник отдела сбыта.

Отчет о запасах материалов может составляться по видам материалов и местам их хранения и включать сведения о потребности в материалах и их планируемом поступлении, а также об уровне запасов на складе предприятия. Ответственными за составление отчета являются кладовщик, работник отдела снабжения и т. п.

Отчет о закупках по каждому виду материальных ценностей или по группе однородных материальных ценностей. В этом случае в него включаются сведения о покупных ценах, стоимости заготовительных операций (транспортные и складские расходы) и иные. Отчет о закупках может быть составлен в разрезе поставщиков, по каналам приобретения или по формам оплаты. Ответственным за составление отчета о закупках является работник отдела снабжения.

Центром прибыли может составляться отчет о финансовых результатах, и на первом уровне его составления он содержит сведения о затратах и доходах (выручке) отдельных подразделений. На данном уровне определяется показатель валовой прибыли. На втором уровне составления отчета о прибылях и убытках отражается информация о

затратах и доходах (выручке) в целом по предприятию, и на этом уровне формируется прибыль от продаж.

Сравнение фактических показателей по данным внутренней (бухгалтерской) отчетности с запланированными (сметными) отражается в отчете об исполнении сметы, где выявляются отклонения от сметы.

Широкое распространение получили отчеты об исполнении сметы на основе гибкого бюджетирования. В гибком бюджете (сме-

те) затраты пересчитываются на фактический объем услуг [5, с. 85]. Формула гибкого бюджетирования:

$$\text{сум } S = \text{уд } S * V_{\text{факт}} + \text{сов } S, \quad (1)$$

где сум S – суммарные затраты (переменные и постоянные);

уд S – удельные переменные затраты;

сов S – совокупные постоянные затраты;

$V_{\text{факт}}$ – фактический объем услуг, ед.

Таблица 2

Отчет об исполнении сметы на основе гибкого бюджетирования

Показатели	План (статич. бюджет)	Факт	Гибкий бюджет	Отклонения		
				От статич. бюджета (гр3-гр2)	От гибк. бюджета (гр3-гр4)	Гибкого от стат. (гр4-гр2)
1	2	3	4	5	6	7
1. Объем услуг, ед.	17500	19100	19100	+1600(б)	-	+1600(б)
2. Выручка от продажи, д. е.	262000	286000	286000	+24000(б)	-	+24000(б)
3. Прямые материалы, д. е.	42000	46000	45840	+4000(н)	+160(н)	+3840(н)
4. Прямые трудовые затраты, д. е.	68250	75000	74490	+6750(н)	+510(н)	+6240(н)
5. Переменные общепроизводственные расходы, д. е.	40250	44100	43930	+3850(н)	+170(н)	+3680(н)
6. Управленческие расходы (условно-постоянные) д. е.	49400	49100	49400	-300(б)	-300(б)	-
7. ИТОГО затрат, д. е. (с.3+с.4+с.5+с.6)	199900	214200	213660	+14300(н)	+540(н)	+13760(н)
Прибыль, д. е. (с.2-с.7)	62100	71800	72340	+9700(б)	-540(н)	+10240(б)

б – благоприятное отклонение, н – неблагоприятное отклонение

Таким образом, сравнение фактических затрат с плановыми затратами по статистическому бюджету позволило выявить их перерасход в размере 14300 д. е. Этот перерасход может быть вызван как увеличением объема услуг, так и нерациональным использованием ресурсов предприятия. На отклонение от статического бюджета в основном повлияло увеличение объема продаж. Вместе с объемом продаж увеличились и издержки, но при этом наблюдается и увеличение прибыли на 9700 д. е. Следовательно, увеличение затрат не соответствовало увеличению объема услуг, и темпы увеличения затрат отставали от темпов увеличения объема услуг.

При сравнении фактически достигнутых результатов со статическим бюджетом невозможно определить причины отклонений, поскольку сравниваемые показатели приходятся на различные объемы оказанных услуг, т. е. фактические показатели сравниваются с прогнозными вне зависимости от достигнутого уровня деловой активности предприятия. Такой уровень анализа отклонений от плана (сметы) считается нулевым. Для

детального анализа отклонений используется гибкий бюджет.

В нашем примере при сравнении фактических показателей с гибким бюджетом имеем перерасход по затратам в размере 540 д. е. И причиной этому является нерациональное использование ресурсов предприятия, поскольку одинаковым показателем в этом случае является объем услуг. Отсюда следует, что за счет увеличения объема услуг затраты увеличились на 13760 д. е. Общее влияние факторов на величину затрат составляет +14300 д. е. (540+13760), что соответствует общему перерасходу затрат в отчетном периоде.

Кроме этого, по данным отчета на основе гибкого бюджета выявляются факторы отклонений фактического значения прибыли от запланированного в бюджете:

1) сравнение фактической прибыли с прибылью по гибкому бюджету дает оценку ее изменения за счет изменения затрат (себестоимости);

2) сравнение прибыли по гибкому бюджету с прибылью по статистическому бюджету

дает оценку ее изменения за счет изменения объема продукции (выручки от продаж).

Анализ исполнения сметы показал, что за счет увеличения затрат прибыль снизилась на 540 д. е., а за счет увеличения объема услуг прибыль возросла на 10240 д. е. Анализ отклонений от гибкого бюджета может углубляться с целью выявления проблем на отдельных производственных участках предприятия.

Таким образом, выделение центров ответственности предполагает формирование внутренних сегментов как учетно-отчетных единиц на предприятии. Управлению по цен-

трам ответственности свойственно установление зоны полномочий и ответственности каждого менеджера, а также персонализация документов внутренней отчетности с учетом специфики деятельности отдельного подразделения, выделяемого в центр ответственности. В конечном итоге формирование центров ответственности определяет учет как механизм распределения целей внутренних сегментов деятельности экономического субъекта и отражает преимущества децентрализованной системы управления в достижении стратегических целей и задач.

Список литературы

1. Акчурина Е. В. *Управленческий учет : учебно-практическое пособие* / Е. В. Акчурина, Л. П. Солодко, А. В. Казин. – М. : Проспект, 2006. – 480 с.
2. Башмачникова Е. В. *Современная сфера услуг: определение, классификация, задачи* / Е. В. Башмачникова, Л. А. Абрамова // *Проблемы теории и практики управления*. – 2013. – № 2. – С. 123-130.
3. Вахрушина М. А. *Бухгалтерский управленческий учет : учебник для эконом. спец. вузов*. – М. : Омега-Л, 2010. – 570 с.
4. Воронова Е. Ю. *Управленческий учет [Электронный ресурс] : учебник для вузов по спец. «Бух. учет, анализ и аудит»*. – М. : Юрайт, 2011. – 551 с.
5. Горелик О. М. *Управленческий учет и анализ* / О. М. Горелик, Л. А. Парамонова, Э. Ш. Низямова. – М. : КНОРУС, 2007. – 256 с.
6. Друри К. *Введение в управленческий и производственный учет* / под ред. С. А. Табалиной. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 774 с.
7. Насакина Л. А. *Бухгалтерская модель управления по центрам ответственности на предприятиях сферы услуг* / Л. А. Насакина, Е. В. Медведева // *Вестник ИНЖЭКОНА. Серия «Экономика»*. – № 2 (29). – СПб. : Изд-во СПГИЭУ, 2009. – 453 с.
8. Ткач В. И. *Управленческий учет на предприятиях сферы сервиса : учеб. пособие для студентов экон. спец. вузов* / В. И. Ткач, О. Н. Гончаренко. – М. : ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д : Изд. центр «МарТ», 2004. – 156 с.

L. A. Nasakina*

**Nasakina Liliya, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti*
lilia.nasakina@yandex.ru

E. V. Medvedeva*

**Medvedeva Ekaterina, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti*
medvedeva.80@mail.ru

FORMATION OF LIABILITY CENTRES FOR REALIZATION OF DEVELOPMENT STRATEGY OF SERVICE COMPANIES

Key words: liability centers, costs of liability centers, performance report, flexible budget.

Costing of the liability centers defines accounting as distribution mechanism of purposes of internal segments of the economic entity, and reflects the advantages of decentralized management in service sphere.

© Насакина Л. А., Медведева Е. В., 2013

УДК 658.5

И. А. Соколова*

**Соколова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
sokolovairina.tlt@mail.ru*

ФАКТОРЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ РИСКА КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

Ключевые слова: конфликтная ситуация, теория конфликта, риск конфликта, сфера услуг.

Представлена сущность риска конфликта, специфика функционирования контактной зоны предприятий сферы услуг.

В настоящее время сфера услуг развивается достаточно быстрыми темпами и, по многочисленным прогнозам, будет интенсивно развиваться в дальнейшем. Сфера услуг как отрасль экономической деятельности представляет собой совокупность организаций, целью которых является оказание разнообразных платных услуг по индивидуальным заказам населения.

В современных условиях хозяйствования любой вид бизнеса связан с неопределенностью, опасностью, жесткой конкуренцией. Одним из наиболее важных направлений управленческой деятельности, обеспечивающих успешное выживание предприятия, является своевременное выявление и скорректированные действия в случае проявления негативных факторов. Основой в данном случае является процесс анализа и управления рисками, который в современных рыночных условиях становится все более актуальным.

Как показывает практика, численность и масштабы рисков при осуществлении хозяйствующими субъектами предпринимательской деятельности неуклонно увеличиваются. Для российского рынка услуг характерны высокий уровень неопределенности и рисков, значительные колебания цен, проявление кризисных явлений. С развитием рыночных отношений повышается уровень конкуренции и степень возникновения рисков при одновременном увеличении возможностей для осуществления успешной предпринимательской деятельности. В частности, это подтверждает сложившаяся ситуация на предприятиях рынка услуг. Все вышесказанное предопределяет важность и актуальность темы исследования.

Причины и факторы, воздействующие на уровень риска, определяются исходя из его основных характеристик. К основным характеристикам риска относятся: противоречи-

вость, альтернативность, неопределенность. С учетом представленных характеристик факторы риска следует рассматривать как условия, способствующие возникновению причин риска. При этом причины риска – это источники их возникновения. Один и тот же вид риска может быть вызван различными факторами, один и тот же фактор приводит к нескольким различным рискам.

В экономической литературе факторы риска по признаку сферы их возникновения подразделяют на внешние и внутренние. Предприятия, функционирующие на отечественном рынке услуг, подвергаются воздействию различных внешних и внутренних факторов, которые являются источниками неопределенности и, следовательно, порождают многочисленные риски. Факторы внутренней среды определяются особенностями деятельности самого предприятия (недостаточный уровень профессионализма работников, ухудшение качества и производительности при производстве услуг, недостаточная лояльность работников по отношению к предприятию). Факторы внешней среды, оказывающие воздействие на предприятие извне, также определяют внутренние факторы. К группе внешних факторов относятся: наличие недобросовестных поставщиков и неблагонадежных клиентов, банкротство партнеров, высокий уровень конкуренции, ухудшение возможности получения необходимых видов сырья и материалов, повышение их стоимости и пр.

Перечень рисков факторов взаимосвязан со специфическими особенностями деятельности предприятий сферы услуг, среди которых необходимо выделить следующие:

- в сфере деятельности предприятий сферы услуг значительно влияние неопределенности, вызванное воздействием стохастических факторов;

- высокая чувствительность к изменениям рыночной конъюнктуры обусловлена невозможностью хранения, складирования и создания запасов услуг (работ);

- значительно влияние «отложенного» спроса на услуги (работы) вследствие их «вынужденного» характера;

- необходимо учитывать тот факт, что предприятия сферы услуг осуществляют деятельность по производству услуг (работ), кредитуя своих заказчиков и партнеров;

- высокий уровень конкуренции, развитие науки, техники, технологий оказывают непосредственное влияние на частую смену предпочтений потребителей услуг (например, появление новых видов техники и, как следствие, усложнение видов ремонта);

- деятельность предприятий по оказанию услуг должна быть ориентирована на определенную группу потребителей в зависимости от реального уровня жизни населения, территориальной сегментации;

- высокий уровень неопределенности результата предпринимательской деятельности по оказанию услуг, услуги имеют меньшую степень стандартизации и однородности по сравнению с товарами (то есть изменчивость услуги, например сегодня ремонт или стрижка выполнены качественно, а завтра – значительно хуже);

- деятельность предприятий сферы услуг в значительной степени подвержена сезонным колебаниям.

Отличительные характеристики услуг позволяют сделать вывод, что процесс оказания услуг связан со значительным числом рисков различной природы. Перечисленные особенности деятельности по оказанию услуг необходимо учитывать при формировании системы аналитических показателей, при выборе оценочных критериев в ситуации риска и неопределенности.

Рассмотрим подробнее риск возникновения конфликтных ситуаций, поскольку конфликты присущи всем предприятиям, а поведенческий аспект по праву считается одним из наиболее важных в деятельности предприятий, предоставляющих услуги населению.

В этой связи рассмотрим понятие конфликта. Конфликт – это отсутствие согласия между двумя и более сторонами, которые могут быть как отдельными лицами, так и группой лиц. Источником конфликта являются, как правило, психологические факторы, а именно – отсутствие взаимопонима-

ния, различия в воспитании, системе ценностей, социальном статусе.

Следует помнить, что в отдельных случаях конфликты не только возможны, но иногда желательны и необходимы. Конфликт не всегда носит положительный характер и зачастую является препятствием для удовлетворения потребностей личности (группы личностей) или предприятия в целом, но в любом случае конфликт предоставляет дополнительную информацию о той или иной ситуации, позволяет своевременно выявить существующие проблемы, рассмотреть различные точки зрения.

Таким образом, конфликт выполняет две функции – конструктивную, когда в результате наступления конфликта проблема может быть решена разумным и приемлемым для обеих сторон образом, и деструктивную, когда результат конфликта будет противоположным. В этом случае цель руководства предприятия заключается не в устранении или предотвращении конфликта, а в том, чтобы грамотно управлять ситуацией и перевести конфликт в конструктивное русло.

С позиции управления выделяют четыре основных типа конфликтов: внутриличностный, межличностный, конфликт между личностью и группой, межгрупповой.

Внутриличностный конфликт нередко возникает в результате излишней загрузки работника (или недогрузки). Данная форма конфликта обусловлена неудовлетворенностью работой и собственным статусом, усталостью и перенапряжением, неуверенностью в себе, нестабильностью, стрессом.

Одна из наиболее часто встречающихся форм внутриличностного конфликта – ролевой конфликт, когда к работнику предъявляются противоречивые требования относительно возможного результата его работы. Например, одновременно с увеличением объема услуг (работ) требуется обеспечить повышение их качества, что при некоторых обстоятельствах совместить достаточно сложно, а иногда и просто невозможно.

Конфликтная ситуация нередко возникает как противоречие между клиентом (потребителем услуг) и производителем услуг и является неизбежной составляющей деятельности предприятий сферы услуг. Как правило, практика показывает: количество причин конфликта невелико и работники контактной зоны должны быть заранее подготовлены к наступлению нежелательной ситуации, знать различные возможные варианты и

сценарии разрешения проблемы, попытаться погасить или смягчить конфликтную ситуацию. Нередко конфликтная ситуация возникает по ложным причинам, а именно: из-за каких-либо ошибок и неточностей, недопонимания ситуации, неправильной трактовки информации и т. п. В любом случае работник контактной зоны должен доходчиво и вежливо разъяснить клиенту спорные моменты.

Конечные цели деятельности предприятий сферы услуг (внутренняя система) и потребителей (внешняя система) различны. Целью функционирования «внешней системы» является получение услуг надлежащего качества и количества по приемлемой цене. Цель функционирования «внутренней системы» заключается в обеспечении реализации запланированного объема и ассортимента услуг (работ) с учетом возможных ограничений, связанных с воздействием различных внешних и внутренних факторов.

Результат деятельности по оказанию услуги, подверженный зачастую влиянию личных качеств производителя, не может быть определен заранее достаточно точно. Поэтому в процессе потребления услуги потребители идут на риск в условиях неопределенности конечного результата и между потребителем, и производителем возникают определенные взаимоотношения – сотрудничество, содействие, конфликт, противодействие. Основанием для возникновения рискованных ситуаций является само содержание деятельности по оказанию услуги, которое обусловлено различиями в общественном положении и мотивах поведения; неоднозначным восприятием друг друга участников процесса производства и потребления услуги; необходимостью тщательной координации действий между участниками процесса; уровнем информированности и удовлетворенностью потребителя качеством предоставляемых услуг.

Теория конфликта, по мнению Ю. Б. Гусакова [2], позволяет при наличии исходной информации построить модель взаимодействия сторон, где внешняя система – это потребитель услуг и внутренняя система – само предприятие. Возможно разделение взаимодействия на две группы:

- содействие, при котором ни одна из систем «не мешает» другой (это может быть форма содружества, коалиции, симбиоза);
- противодействие, когда одна из систем не содействует другой в достижении ее це-

лей. Противодействие может принимать формы нестрогого или строгого конфликта, антагонизма.

Основной целью процесса разрешения конфликта является перевод его из группы противодействия в группу содействия, единства или нейтралитета. Наиболее устойчивой формой при этом является единство, наименее устойчивая форма – нейтралитет. Антагонизм может перейти в симбиоз, а симбиоз – в антагонизм, если будет превышено некоторое определенное значение. Меры, принимаемые в одностороннем порядке внутренней системой и направленные на снижение риска конфликта, оказывают значительное влияние на переход объектов из одного «стандартного состояния» в другое [2].

В настоящее время оказание услуг сервисными предприятиями переходит на все более высокий качественный уровень, что объясняется требованиями современных условий развития общества. Наряду с другими факторами снижения риска данный факт создает возможность для перехода взаимоотношений внешней и внутренней систем в более позитивные стандартные состояния, например в состояние содружества (сотрудничества).

К методам сбора информации о конфликтных ситуациях на предприятии относятся: наблюдение и самонаблюдение, эксперимент, тестирование-самотестирование, изучение документов (фиксирующих информацию о конфликтных ситуациях), проективные методы, опросы, анкетирование, интервьюирование.

Качественные методы смысловой интерпретации данных в конфликтологии включают следующие: картография конфликта, экспертный опрос, имитирование конфликтов в игровых ситуациях и пр.

Управление конфликтной ситуацией необходимо начинать с анализа фактических причин, затем следует применить методы управления, которые подразделяют на два основных вида – структурные и межличностные. Структурные методы разрешения конфликта, в свою очередь, включают:

- разъяснение требований к работе (определение полномочий и ответственности, принятых процедур и разработанных на предприятии правил);
- координационные и интеграционные механизмы;
- общеорганизационные комплексные цели;

- использование системы вознаграждений.

Необходимым условием эффективной деятельности предприятий, предоставляющих услуги, является надлежащим образом организованная работа контактной зоны, которая может быть организована неодинаково, иметь различные масштабы в зависимости от ситуации, размера и вида деятельности предприятия. Работники контактной зоны и потребители могут находиться в помещении офиса, по разные стороны служебного стола, в специальном приемном помещении. Вместе с тем часть услуг оказывается в сжатой контактной зоне, когда работник располагается достаточно близко по отношению к клиенту и эта вынужденная близость обусловлена содержанием услуги (парикмахерская, косметический салон, медицинские услуги).

На предприятиях, оказывающих услуги населению, прием заказа на оказание услуги не должен рассматриваться как каждодневная, рутинная операция, выполняемая автоматически. В случае возникновения у клиента желания получить ту или иную услугу предприятие обязано данную услугу предоставить. При этом основная часть работы осуществляется сотрудниками контактной зоны, которые должны уметь внимательно выслушать клиента, культурно и вежливо ответить на вопросы, предоставить необходимую информацию о характеристиках услуги, грамотно и доходчиво разъяснить необходимые вопросы, проявив при этом доброжелательность, отзывчивость, позитивный настрой, стрессоустойчивость.

На начальном этапе общения работник контактной зоны должен уверенно продемонстрировать свою осведомленность и компетентность, быть настроенным на положительный результат, направив диалог в нужное русло.

Работникам контактной зоны необходимо при любой реакции потребителя услуги сохранять доброжелательность, тактичность, сдержанность во избежание возникновения конфликтной ситуации, грамотно и доходчиво изложить необходимую информацию, выслушать клиента, быстро и своевременно отреагировать на просьбы потребителей в случае их возникновения.

Особенно важны уровень организации обслуживания и минимальное время обслуживания клиента в контактной зоне. Кроме того, работники контактной зоны должны обя-

зательно иметь опрятный и аккуратный внешний вид, форму, бейджик, на предприятии должен быть определен фирменный стиль при оформлении салона и одежды сотрудников.

По мнению Б. Райзберга, человеческий фактор – это психология экономического поведения производителей, потребителей, управленческих работников, рассматриваемая как фактор, значительно влияющий на экономические процессы и отношения. Человеческий фактор оказывает существенное влияние на функционирование системы управления предприятием, на количество и виды возможных конфликтов, на частоту их возникновения и способы разрешения, на уровень корпоративной культуры, на имидж предприятия и доверие к нему, на безопасность и качество оказываемых услуг (работ). Лозунг советских времен «Кадры решают все» по-прежнему актуален и сегодня.

Риски, связанные с человеческим фактором, могут быть как внешними, так и внутренними. Внутренние и внешние факторы взаимосвязаны и порождают различные риски, следовательно, при управлении рисками необходимо учитывать совокупное воздействие факторов и определять интегральные риски.

Среди основных причин рисков, связанных с человеческим фактором, по нашему мнению, необходимо выделить наиболее важные:

- недостаточный уровень образования и квалификации работников;
- высокий уровень показателя текучести кадров (в том числе увольнение квалифицированных специалистов);
- имеющаяся в наличии необходимость замены «старых» кадров;
- случаи халатности и недобросовестного отношения работников к обязанностям;
- поведенческий и психофизический характер деятельности, а именно: неспособность членов коллектива противостоять возможным стрессовым ситуациям, негативный психологический настрой, высокая (низкая) самооценка, несоответствие уровня притязаний возможностям человека (данное соответствие является одним из условий гармоничного развития личности, несоответствие является причиной конфликтов работника с окружающими);
- чрезмерная нагрузка на рабочих местах и, как следствие, невнимательность и многочисленные ошибки при выполнении обязанностей;

- организационная культура, существующая на предприятии и включающая в себя неформальные, неписанные правила поведения на рабочем месте, характер рабочих контактов, последовательность выполнения действий.

Основной задачей эффективного управления человеческими ресурсами в рамках предприятия является минимизация рисков, связанных с человеческим фактором, и максимальная отдача от участия персонала в финансово-хозяйственной деятельности. Для этого необходимо предусмотреть систему мотивации работников, основными направлениями которой должны быть: формирование благоприятного психологического климата в коллективе, создание возможностей постоянного повышения квалификации и карьерного роста, поддержание и укрепление здоровья сотрудников, социальная защищенность.

Все большее значение в разрешении конфликтов, связанных с необходимостью снижения риска при оказании качественных услуг, приобретают психологические особенности процесса обслуживания потребителей. Необходимо обращать внимание на такие направления совершенствования деятельности предприятий сферы услуг, как:

- культивирование конструктивных индивидуально-психологических качеств работников контактной зоны;

- направление в позитивное психологическое русло всего процесса обслуживания потребителей услуг;

- повышение профессиональной и юридической грамотности сотрудников, установление общих правил использования и хранения служебной информации, степень ее доступности и методы подачи;

- создание условий для проявления позитивных психологических свойств потребителей;

- своевременное реагирование на запросы клиентов, расширение и обновление ассортимента услуг, повышение качества оказываемых услуг, учет запросов различных групп клиентов;

- адекватное и своевременное рассмотрение претензий клиентов в случае их возникновения, установление порядка работы с претензиями в случае нарастания их количества и нарушения сроков исполнения договорных обязательств;

- учет факторов риска, связанных с безопасностью услуг (существует необходимость

оценки соответствия, сертификации оказываемых услуг);

- внедрение этических норм взаимоотношений сотрудников с клиентами и между собой, установление принципов профессиональной этики;

- установление дисциплинарных мер в отношении сотрудников, инициировавших конфликтную ситуацию по причине недобросовестного отношения к обязанностям, с желанием самоутвердиться, обогатиться за счет необоснованного завышения цен и т. п.;

- разработка и доведение до сведения сотрудников внутренних документов, определяющих возможные факторы возникновения риска конфликтных ситуаций;

- принятие внутренних документов, определяющих способы выявления потенциальных областей конфликтов интересов между предприятием, клиентами, контрагентами;

- изучение мнения клиентов о качестве их обслуживания, анализ негативных и позитивных отзывов о предприятии в средствах массовой информации;

- контроль достоверности и достаточности информации, получаемой клиентами в рекламных целях;

- мониторинг и минимизация риска возникновения конфликтных ситуаций.

В данной ситуации возможны серьезные расхождения между мнением потребителя о качестве и безопасности услуг и ее оценкой производителем услуг, что способствует возникновению конфликтной ситуации. Потребители ведут себя не всегда рационально, что приводит к определенной рискованной ситуации. Наглядные примеры нерационального поведения потребителей свидетельствуют, что сам процесс производства и потребления услуг не должен осуществляться автоматически. Нередко потребитель обладает неверной или неполной информацией, не осведомлен в должной мере о назначении, природе и качестве услуг (работ). Необходимо довести до сведения потребителя нужную информацию, попытаться повлиять на поведение потребителя, пропагандировать здоровый образ жизни.

По мнению Е. П. Голубкова, исследования, проведенные во Франции, позволили выявить десять основных факторов, которые определяют восприятие качества услуги:

- компетентность (сотрудники должны обладать необходимыми для оказания услуги знаниями, умениями и навыками);

- надежность (стабильная работа предприятия в долгосрочной перспективе, выполнение принятых на себя обязательств);

- отзывчивость (оперативное и адекватное реагирование сотрудников на запросы и потребности потребителей);

- доступность (разумные и приемлемые затраты денежных средств, а также времени потребителей, затраченных на получение услуги);

- понимание (желание и готовность сотрудников понять и выполнить требования потребителей);

- коммуникация (подробная и достоверная информация для потребителей о предлагаемых услугах доступными способами);

- доверие (сформировавшаяся репутация и имидж предприятия, гарантирующие ответственное отношение к потребителям);

- безопасность (потребители во время предоставления услуги защищены от финансовых, психологических, потребительских, технических, экологических и др. рисков);

- обходительность (вежливое, внимательное и доброжелательное отношение сотрудников к потребителям);

- осязаемость (материальное подтверждение оказываемых услуг, например пробные услуги).

Перечисленные факторы, характеризующие качество процесса оказания услуги, можно в отдельных случаях считать избыточными, предприятию следует адаптировать данный перечень к конкретной ситуации.

С целью уменьшения уровня риска конфликтных ситуаций необходимо помнить, что услуги высокого качества, несмотря на дополнительные затраты и потенциальные экономические выгоды через нередко достаточно продолжительный период времени, «обречены» на успех.

Необходимо также в целях снижения уровня неопределенности предусмотреть такие действия, как:

- предоставление дополнительной информации клиентам (в форме консультаций, рассылки информационных сообщений), разработка гибкой системы скидок постоянным клиентам;

- оказание пробных услуг при продвижении на рынок новых видов услуг;

- проведение аудита взаимоотношений с потребителями услуг;

- понимание мотивации и поведения потребителя, достижение клиентской лояльности.

Одним из внутренних источников снижения риска конфликта является социальная составляющая: формирование квалифицированного и тщательно подобранного кадрового потенциала сервисного предприятия, его обучение, научная организация и стимулирование труда, обеспечение необходимой социальной защиты. Для достижения высокого уровня удовлетворения запросов и потребностей клиентов работники должны быть удовлетворены результатами своей работы, поскольку с потребителями нередко работают низкооплачиваемые категории работников и их моральное состояние сказывается на результатах деятельности предприятий сферы услуг.

В связи с этим необходимо совершенствовать систему стимулирования работников предприятий сферы услуг, регулярно повышать уровень компетентности персонала, предусмотреть непосредственное участие работников предприятия в решении производственных проблем. Степень удовлетворенности работников предприятия может оцениваться с помощью опросов и анкетирования. Социальная составляющая должна быть в обязательном порядке согласована с технической составляющей.

При формировании эффективной системы оплаты труда персонала, работающего в контактных зонах предприятий сервиса, основываясь на количестве и стоимости оказываемых услуг (выполняемых работ), следует учитывать и такие показатели, как уровень образования, квалификация, дополнительное обучение, стаж работы в данном коллективе. Основной проблемой в данном случае является адекватная оценка профессионализма и мотивация эффективной работы персонала.

Кроме того, необходимо усовершенствовать систему руководства предприятием. Этого можно достичь с помощью формирования более компактных производственных подразделений с незначительным числом уровней управления, предусмотрев возможности применения гибких технологий обслуживания и ремонта, обеспечения конкурентоспособного качества услуг и работ (за счет совершенствования службы внутреннего контроля, обратной связи с клиентами), применения компьютерных технологий при проведении расчетов с клиентами, создания благоприятного психологического климата в коллективе. К сожалению, в последнее время нередко при оказании услуг населению

прослеживаются компоненты авантюризма, фальсификации (использование некачественных материалов, сырья, комплектующих), в основе которых лежит принцип «быстрого обогащения».

Не менее важен психофизический принцип сегментации, в рамках которого изучаются особенности потребительского поведения и потенциальные потребители разбиваются на группы со сходными социально-психологическими характеристиками. При этом учитывается стиль жизни, сложившийся под влиянием климатических условий, а также культурных, этнических, национальных особенностей и других факторов. По данному принципу выделяют группы потребителей в зависимости от: мотивов приобретения услуг, искомых выгод потребителей, интенсивности потребления, степени приверженности услугам, степени готовности потребителя к восприятию услуги [4].

Таким образом, под риском следует понимать событие, которое может произойти с определенной долей вероятности и привести к снижению эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Рисками необходимо управлять, особенно в условиях неопределенности результатов хозяйствования. С целью эффективного управления рисками необходимо выяснить прежде всего их сущность, виды, факторы возникновения. Выявление и ранжирование по значимости факторов, влияющих на проявление риска возникновения конфликтных ситуаций, является действенным инструментом минимизации отрицательных последствий данного вида риска на предприятиях сферы услуг. Исследование особенностей поведения потребителей и производителей услуг способствует совершенствованию механизма управления рисками и уменьшению числа возможных негативных последствий.

Список литературы

1. Комаров Н. М., Верхов Г. В., Коваленко И. М. и др. Менеджмент сервиса бытовой и офисной техники / под общ. ред. Н. М. Комарова. – М. : Изд-во «Дело и Сервис», 2005.
2. Соколова И. А. Управление предпринимательскими рисками на предприятиях сферы услуг : дис. ... к.э.н. – Тольятти, 2005.
3. Аванесова Г. А. Сервисная деятельность: историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент. – М. : Аспект Пресс, 2004.
4. Соколова И. А. Направления анализа хозяйственной деятельности предприятий сферы услуг // Состояние и перспективы развития инновационной деятельности в области сервиса : сб. ст. I международ. науч.-практ. конф. – Тольятти : ТГУС, 2007.
5. Балашов Сегментация клиентской базы на основе факторов поведенческой лояльности // Маркетинг. – 2007. – № 1 (92). – С. 40-47.
6. Стрижаков Д. В., Стрижакова Е. Н. Выбор «пилотного» метода оценки риска для использования на начальном этапе внедрения элементов риск-менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 2. – С. 70-78.
7. Пастухов А. Л. Ускорение развития сферы услуг как необходимое условие модернизации экономики // Техничко-технологические проблемы сервиса. – 2012. – № 2 (20). – С. 80-86.

I. A. Sokolova*

*Sokolova Irina, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti sokolovairina.tlt@mail.ru

RISK FACTORS OF CONFLICT AT SERVICE COMPANIES

Key words: conflict situation, conflict theory, risk of conflict, service sphere.

The article studies the essence of conflict risks, the specific contact area of service companies.

© Соколова И. А., 2013

УДК 339

Г. М. Гасимова*

**Гасимова Гюльнара Мурадовна, аспирант*

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики,

г. Москва

ggm-5@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЦВЕТОВ

Ключевые слова: комплекс маркетинга, товарный маркетинг, сбытовой маркетинг, ценообразование, маркетинг коммуникаций, цветочный бизнес.

Рассматриваются основные аспекты применения маркетинга на российском рынке цветов. Определены главные направления маркетинговой деятельности компаний, выделены особенности комплекса маркетинга цветочной продукции.

Продажа цветов стала чрезвычайно прибыльным бизнесом для многих предприимчивых людей. Секрет успеха в этом бизнесе заключается в понимании импульсивного характера этого сектора рынка. Как правило, люди покупают цветы, руководствуясь импульсивным желанием и расположением продавца в стратегической точке. Широкий ассортимент, новая продукция, а также разнообразие предоставляемых услуг способствуют высокой реализации товара.

Как и любой другой вид деятельности, цветочный бизнес открывает большие перспективы как для начинающих компаний, так и для компаний, хорошо себя зарекомендовавших на рынке.

Цветочный рынок характеризуется высокой сезонной зависимостью, отсутствием постоянного спроса на цветочную продукцию в отличие от стран Европы. Кроме того, рост рынка и высокий спрос на импортную продукцию из-за видимых недостатков российских цветов, связанных с процессами выращивания и проблемами отечественных производителей, означает, что розничные продавцы будут вынуждены обращаться к зарубежным поставщикам.

Таким образом, сбытовая деятельность производителей на мировом рынке срезанных цветов ужесточается, необходимы эффективные средства по работе с клиентами, а главное – действенные конкурентные преимущества, позволяющие выделять их продукцию среди общего числа других производителей. В связи с этим многие компании-производители используют маркетинг в ка-

честве значимого фактора обеспечения конкурентоспособности, как обязательное условие достижения устойчивой рыночной позиции.

Сторонники стратегии маркетинга утверждают, что преимущество принадлежит тем характеристикам рынка, которые отвечают потребностям покупателя. Представители других подходов не уделяют такого внимания анализу рынка и клиентов. Нельзя сказать, что они их игнорируют, но отводят им второстепенные роли.

После принятия руководством компании решения о сосредоточении внимания на маркетинге часто становится очевидным, что удовлетворение потребителей достигается путем определенного целенаправленного управления рядом факторов с целью достижения равновесия, которое позволяет производимой компанией товарам успешно конкурировать на рынке. Как правило, усилия специалистов по маркетингу сводятся к управлению составляющими комплекса маркетинга, т. е. товаром или услугой, ценой, каналами их сбыта и коммуникациями.

Основная задача специалиста по маркетингу заключается в разработке эффективной программы функционирования и развития системы маркетинга, грамотно сочетающей все элементы комплекса маркетинга (marketing mix). Упрощение данной задачи может быть достигнуто, во-первых, если элементы системы, определяющие степень удовлетворения потребителей, будут под контролем специалиста; во-вторых, если удастся

предугадать реакции потребителей на любые возможные изменения этих элементов.

Каждая компания вправе выбирать: использовать весь комплекс маркетинговых инструментов или сосредоточить внимание только на одном. Так, компании, выбирая товарный маркетинг, делают акцент на ассортименте, товаре, упаковке, дизайне и т. д.; ценовой маркетинг – на ценообразовании продукции и его методах, ценовых методах стимулирования сбыта; маркетинг коммуникаций – на системе информирования потенциальных клиентов, создании положительного мнения о товаре/услугах и фирме в целом; сбытовой маркетинг – на вопросах распространения продукции и точках продажи и сбыта.

Специфика цветочной продукции определяет направление маркетинговой деятельности цветочных компаний, а также особенности маркетинговых инструментов в цветочной индустрии. Рассмотрим особенности marketing mix цветочной продукции.

Товар

Наибольший интерес на рынке цветов потребители предъявляют к срезанным цветам, горшечным растениям и продукции для садоводов (рассада, саженцы).

Цветочная продукция характеризуется большой шириной и глубиной ассортимента. В данном случае ширина – это общая численность товарных групп разных видов цветов. Глубина представляет собой все предложенные варианты каждого товара в рамках рассматриваемых товарных групп. К примеру, розы, кустовые розы, розы, поставляемые в качестве сухоцветов.

Сейчас на рынке присутствует более 500 различных видов и разновидностей декоративных культур, с каждым годом ассортимент выращиваемых цветов под срезку увеличивается, селекционеры непрерывно занимаются исследованиями и разработками по выведению новых сортов и видов роз, гвоздик, хризантем и других цветов.

Одной из особенностей цветочной продукции является относительно недолгий срок годности. Поэтому компании пытаются максимально продлить этот срок и сохранить первоначальный вид цветов. Срезанные цветы обрабатывают специальными составами, которые позволяют сберечь свежесть цветка, предотвращают признаки завядания бутона и листьев. При хранении цветов и саженцев используют холодильное оборудование с определенным температурным режимом.

Следует отметить, что в последние годы на российском цветочном рынке стали популярны услуги, оказываемые компаниями-дистрибьюторами цветочной продукции. Наиболее востребованными являются услуги флористов по изготовлению композиций и оформлению мероприятий по торжественным случаям, а также квартир, домов и офисов. В качестве декоративных элементов для украшения используют гирлянды, композиции, свадебные букеты, выполненные из цветов, привезенных по специальному заказу (определенный сорт, цвет, размер).

По сравнению с каким-либо другим товаром цветы обусловлены культурными особенностями, а также традициями, обычаями конкретной страны.

Цена

Формирование цены на срезанные цветы складывается задолго до поставки их на российский рынок. Рассмотрим на конкретном примере, какой путь проходят розы, начиная с выращивания и упаковки до их отправки и реализации покупателям.

Не многие знают, что лучшие розы выращивают и доставляют из Эквадора, Колумбии, Кении, а не из страны цветов – Голландии. Себестоимость срезанных роз размером 70 см, выращенных в Колумбии, равна 17 руб., (около 0,55 долл.), в Эквадоре – 20 руб. (около 0,65 долл.).

После сбора цветочного урожая цветы упаковывают и отправляют на аукцион в Голландию. Стартовая цена на розы начинается от 1-1,5 долл., конечная цена сделки может составлять несколько центов. Так, в Россию импортеры поставляют розы по цене от 1 до 45 рублей [7].

После того как все сделки совершились, цветы необходимо загрузить в специальные холодильники для отправки в Москву и Санкт-Петербург, откуда цветы будут доставлены в другие регионы РФ.

Именно в процессе доставки, в частности на таможне, Российское государство получает первую часть прибыли от поставки цветов. Величина пошлины составляет 15% от стоимости партии. При этом в праздничные дни размер таможенной пошлины может быть увеличен в несколько раз. Остальную часть прибыли государство получает в качестве налогов от розничной торговли. Однако следует отметить, что в регионах и на «серых» рынках конечная стоимость на цветы не контролируется. Это говорит о том, что государство недополучает все налоговые вы-

платы, а покупатели вынуждены при покупке переплачивать.

По мнению специалистов, чтобы исправить сложившуюся ситуацию, необходимо назначать цены на законодательном уровне, а также поддерживать и развивать цветоводство в России.

Стоимость цветов во многом зависит от фактора сезонности, когда спрос на цветы резко возрастает, как правило, это происходит в предпраздничные и праздничные дни. По данным консалтинговой компании «Ами-ко», пиковый спрос на срезанные цветы приходится на март, май, сентябрь и декабрь. Цены на цветы в эти периоды могут повышаться в 4-5 раз. Например, в период со 2 по 11 марта цветочные магазины делают 10-

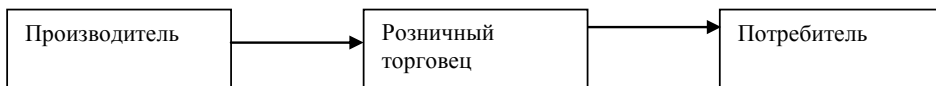
15% годового оборота. Следовательно, большая часть заработка цветочных компаний приходится на праздничные дни [6].

Цены на срезанные цветы зависят от качественных характеристик, вида цветов и конкретного сорта. Средняя стоимость розы составляет 90-110 руб., хризантемы – 70-90 руб., гвоздик – 30-45 руб.

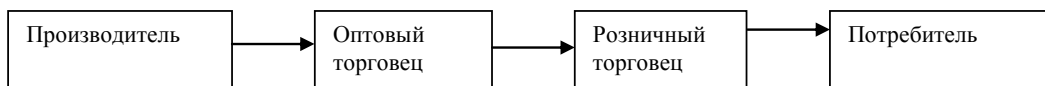
Распределение

Для цветочного рынка характерна высокая скорость товародвижения, что связано с ограниченными сроками хранения цветов. Применяется одноуровневый, двухуровневый и трехуровневый канал товародвижения. Уровни движения товаров в продуктовой цепи представлены на рис. 1 [4].

Одноуровневый канал



Двухуровневый канал



Трехуровневый канал

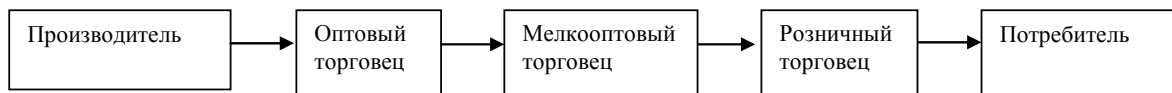


Рис. 1. Уровни каналов товародвижения

В общем виде система распределения цветочной продукции представлена на рис. 2.

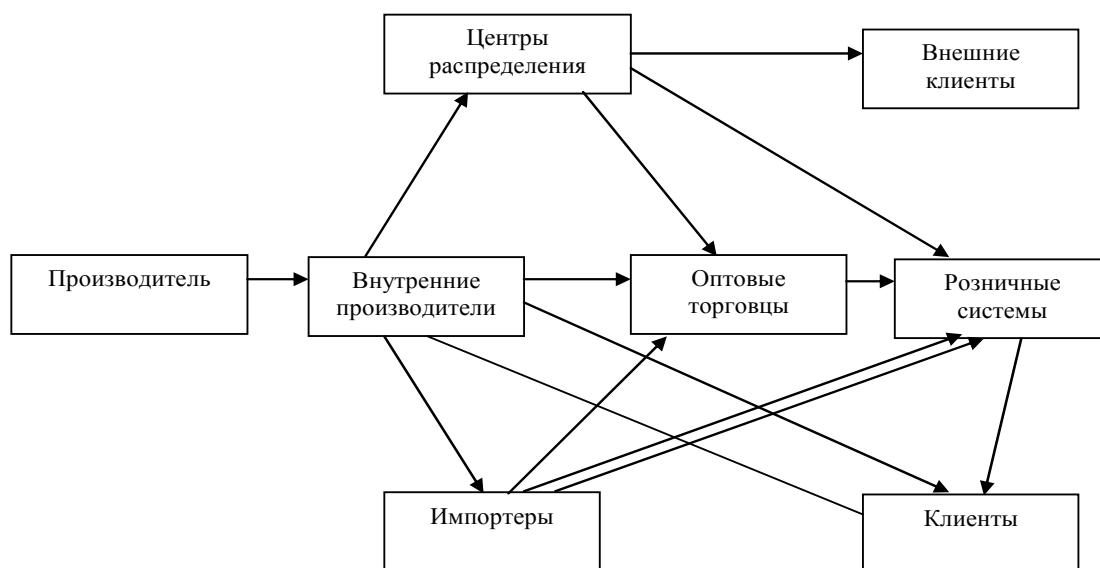


Рис. 2. Каналы распределения на мировом рынке срезанных цветов

Как уже было отмечено, более 90% российского цветочного рынка составляет импортная продукция. В связи с этим поставщиками цветов на российский рынок являются крупные оптовые компании, закупающие цветы непосредственно у производителя или в специальных центрах распределения, одним из которых является аукцион цветов в Голландии.

Голландия является мощным транзитным центром для всего мира. Именно в городе Алсмер, в 10 км от Амстердама, находится мировой аукцион цветов, на который со всего мира поступают цветы различного качества, разнообразных сортов и видов – от декоративной зелени до последних новинок селекции. В любое время здесь можно приобрести понравившуюся продукцию в том количестве, в котором это необходимо. Торговые залы хорошо оборудованы, на мониторах транслируется информация о лотах на цветочную продукцию. Ежеминутно совершаются сотни сделок, ежедневный оборот на аукционе более 15 млн евро [8].

Наиболее крупными поставщиками цветов на российский рынок являются «Green Line», «Амадей», «Цветочный дом», «7 цветов», «Starlight» и другие.

После того как цветы были закуплены на зарубежных рынках, они поступают в розничные сети. Такой нелегкий путь доведения цветов от производителя в розницу и к покупателю сопровождается повышенными затратами на хранение в холодильных камерах, авиаперевозки.

Оптовые компании выполняют следующие функции: обработка, хранение цветов, предоставление необходимой информации о продукции. Однако наиболее важной является посредническая функция. Оптовые компании закупают цветочную продукцию у местных производителей с целью обеспечения цветами розничных торговцев.

Что касается розничной торговли, то на российском цветочном рынке присутствуют мелкие торговые точки (палатки, павильоны, магазины), салоны цветов, цветочные оранжереи и галереи.

Существует определенная иерархия расположения розничных торговцев. Небольшие магазины, палатки с ассортиментом в несколько десятков срезанных цветов различных видов находятся в местах большой проходимости людей, как правило, это площади около метро, остановок. Рядом с жилыми

кварталами находятся цветочные магазины. Салоны цветов в основном сосредоточены в центрах, рядом с бутиками, подчеркивая свою неповторимость и эксклюзивность.

Помимо стандартных магазинов и палаток, свое место на рынке занимают сетевые магазины, характеризующиеся четкой концепцией и единым фирменным стилем. Среди таких магазинов на сегодняшний день можно выделить: «Лютики-цветочки», «Ирис», «Бизнес-Букет» и другие.

Наиболее популярными и демократичными по цене для россиян стали мелкооптовые базы, такие как «Мосцветторг», «Оптцветторг», «Цветопторг». Ассортимент в таких точках достаточно широк, имеется несколько десятков различных сортов роз, хризантем, альстромерий, орхидей, декоративной зелени. К тому же предлагаются услуги по изготовлению композиций, букетов.

Продвижение

Предпочтительными инструментами продвижения на цветочном рынке является Интернет, выставочная деятельность, реклама в специализированных журналах и газетах. Однако следует отметить недостатки последних: сезонность прохождения выставок (1-2 раза в год), нецелевое использование и узкий круг читателей журналов и газет. К тому же выставки эффективны при работе с оптовыми покупателями, а журналы – с розничными. Интернет, в свою очередь, позволяет взаимодействовать как с теми, так и с другими. В связи с ростом информационных технологий и широкой доступностью сети Интернет данный метод продвижения в последнее время становится наиболее популярным и востребованным цветочными компаниями.

Наряду с деятельностью в сети Интернет одним из наиболее масштабных и популярных методов продвижения цветочной компании, ее товаров и услуг является выставочная деятельность. Выставки представляют собой комплексное мероприятие, предоставляющее широкий диапазон для деятельности: проведение до выставочной рекламной кампании, разработка дизайна выставочного стенда, проведение PR-акций во время выставки.

Сравнивая выставочную деятельность с другими видами рекламы, можно выделить ряд преимуществ:

1) выставочные стенды более наглядно демонстрируют ассортимент;

2) позволяют потенциальным покупателям рассмотреть продукцию вблизи;

3) предоставляют достоверную и подробную информацию о товаре или услуге от представителя компании.

В последнее время наблюдается рост проведения выставок цветочной продукции. Еще в 1994 году зарубежные компании – импортеры цветов делали только первые шаги в освоении России, то на сегодняшний момент их можно назвать одними из главных участников выставок «Цветы» и «Цветы Эскпо», проходящих в Москве на ВВЦ и в «Крокус Эскпо».

В качестве средств стимулирования сбыта оптовых торговцев используются различные скидки от объемов поставляемых партий, для оптовых компаний предоставляется помощь в организации и проведении выста-

вок, предлагается возможность поездки на плантацию к производителю в целях ознакомления с процессом выращивания цветов и обучения по уходу и хранению цветов.

На основе вышеизложенного следует сделать следующий вывод: в условиях изменчивой окружающей среды управляемость компании зависит от того, насколько развита система маркетинга в организации.

Для цветочного рынка это особенно актуально, поскольку российский цветочный рынок характеризуется такими тенденциями, как: высокая доля импорта цветов – 90%, доля отечественной продукции не превышает 10%; несоответствие цены и качества отечественной продукции, высокая сезонная зависимость, отсутствие постоянного спроса на цветы в отличие от стран Европы.

Список литературы

1. Голубков Е. П. Теория и методология маркетинга. – М. : Дело и сервис, 2008. – 208 с.
2. Крутов Д., Овсянников П. Как удвоить продажи салона цветов. – М., 2012. – 171 с.
3. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга. Профессиональное издание : пер с англ. – 12-е изд. – М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2010. – 1199 с.
4. Рожков Р. Антикризисный букет // 3.03.2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.liveretail.ru/articles.php?id=907>.
5. Сайт консалтинговой компании «Амико» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bsplan.ru>.
6. Сайт компании «Цветочный дом» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://flowershouse.ru>.
7. РБК. Исследования рынков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://marketing.rbc.ru/news_research/20/06/2011/562949980464158.shtm
8. Сайт выставочной компании «Грин Экспо» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.flowers-expo.ru/flowers-expo/2011/v-cifrah.html>.
9. Симонян Т. В., Кизилова Т. Г. Маркетинг и маркетинговые коммуникации. – Ростов н/Д : Феникс, 2011. – 224 с.

G. M. Gasimova*

**Gasimova Gulnara, graduate student of
Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics, Moscow
ggm-5@mail.ru*

FEATURES OF MARKETING TOOLS IN THE RUSSIAN MARKET OF FLOWERS

Key words: marketing complex, product marketing, sales marketing, pricing, communications marketing, flower business.

The article studies the basic aspects of marketing in the Russian market of flowers. The author identified the key areas of companies' marketing, and defined the features of the flower products marketing.

© Гасымова Г. М., 2013

Микроуровень

Менеджмент и маркетинг

УДК 336.6

Н. В. Никитина*

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

СОДЕРЖАНИЕ, ПРИНЦИПЫ И ФУНКЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Ключевые слова: система антикризисного финансового менеджмента, содержание, принципы управления, функции управления.

Формирование эффективного антикризисного финансового управления – сложный в практическом отношении процесс, требующий серьезнейшей проработки в методологическом аспекте. Система эффективного антикризисного финансового менеджмента базируется на определенных принципах и функциях, позволяющих установить режим управления, способного предвидеть, предупреждать, преодолевать кризисную ситуацию и одновременно удерживать стабильное функционирование предприятия.

Основным направлением экономических реформ в России является переход к рыночным механизмам координации всей хозяйственной деятельности. В долгосрочной перспективе целями и задачами этого процесса являются формирование институтов, обеспечивающих эффективное функционирование отечественной экономики, создание адекватной рынку комплексной системы управления, которая способна обеспечить эффективность, динамичность, адаптивность производства к разнообразным требованиям потребителей и поставщиков. Рыночные отношения создают объективные экономические условия и вызывают необходимость применения рыночных методов управления. В этой связи актуальной становится задача замены прежнего механизма хозяйствования рыночными методами антикризисного финансового управления.

Формирование антикризисного финансового управления для промышленных предприятий, различающихся по формам собственности, роду деятельности, потенциалу, качеству управления, направленное на их выживание и рыночную адаптацию, становится необычайно важным в условиях, когда преобразования приобретают глобальный характер.

Формирование эффективного антикризисного финансового управления – сложный в

практическом отношении процесс, требующий серьезнейшей проработки в методологическом аспекте.

Содержание антикризисного финансового управления представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации комплекса управленческих решений, способных обеспечить режим устойчивого, стабильного функционирования промышленному предприятию, а также позволяющих своевременно предвидеть, предупреждать и преодолевать кризисные ситуации.

Главная цель антикризисного финансового управления – установление режима управления, способного предвидеть, предупреждать, преодолевать кризисную ситуацию и одновременно позволяющего удерживать финансово-устойчивое, стабильное функционирование промышленного предприятия.

В процессе реализации своей главной цели антикризисное финансовое управление промышленным предприятием должно быть направлено на решение следующих основных задач:

- формирование необходимого объема финансовых ресурсов на основании разработанной и принятой стратегии развития промышленного предприятия;
- эффективное использование сформированного объема финансовых ресурсов по ос-

новным приоритетным направлениям деятельности предприятия;

- оптимизация денежного оборота, который характеризует качество финансовой работы; только благодаря продуманной финансовой политике предприятие имеет возможность достичь целей дальнейшего развития, и эта задача решается путем эффективного управления денежными потоками предприятия;

- проведение управленческой бизнес-диагностики с целью своевременного определения ранних признаков наступления кризисных ситуаций; последовательное исследование факторов внутренней и внешней среды; реальная оценка уровня финансового потенциала, определяющая степень глубины финансового кризиса;

- создание механизма, способного создать предприятию режим устойчивого, конкурентоспособного функционирования, обеспечивающего возможность быстрого реагирования на изменение внешней и внутренней среды;

- исследование и применение наиболее эффективных, передовых методов и инструментов, способных превратить стратегию в действие, а действие в конкретные результаты финансово-хозяйственной деятельности.

Главное в антикризисном финансовом управлении – ускоренная и действенная реакция на существенные изменения внешней и внутренней среды на основе разработанной стратегии, предусматривающей различные трансформации в зависимости от ситуации. Важнейшим принципом современного подхода к антикризисному финансовому управлению является целевая ориентация всех элементов ее производственной системы на решение запросов потребителя.

Система антикризисного финансового управления базируется на определенных принципах. В процессе глубокого изучения теоретических и методологических основ антикризисного финансового управления, а также в ходе собственного исследования нами сформулированы следующие принципы антикризисного финансового управления промышленным предприятием:

- принцип постоянных и последовательных инноваций во всех звеньях и областях деятельности промышленного предприятия. Ориентация на постоянное развитие инновационного процесса является главной объективной необходимостью для современно-

го промышленного предприятия. Устойчивость и стабильность любой российской коммерческой структуры находятся в прямой пропорциональной зависимости от достижений в инновационной сфере. Эффективность антикризисного финансового управления зависит от создания механизма интеграции и координации деятельности всех подразделений предприятия, налаживания их межфункционального взаимодействия в инновационной деятельности;

- принцип целевой ориентации всех элементов комплексной системы антикризисного финансового управления. Важнейшие цели антикризисного финансового управления формируются на основе миссии, объявленной собственниками финансовой политики, финансовой стратегии, на которые ориентируется высшее руководство компании. При этом цели должны быть конкретными, измеримыми и достижимыми, чтобы гарантировать реализацию комплекса задач, направленных на предупреждение и преодоление финансовых кризисов предприятия, а также минимизацию их негативных финансовых последствий;

- принцип причинно-следственной связи. Теория антикризисного финансового управления утверждает, что достигаемые в результате эффективного финансового менеджмента финансовые показатели предприятия очень изменчивы в динамике. Возможные их трансформации на любой стадии жизненного цикла предприятия должны определяться путем выстраивания причинно-следственных связей. Реализация этого принципа обеспечивается проведением своевременной управленческой бизнес-диагностики для успешной нейтрализации и устранения проблемы как следствия ухудшения финансовых показателей;

- принцип соответствия работы миссии видению и стратегии означает концентрацию на главном. Как показывают зарубежный опыт и отечественная практика, большинство работников и менеджеров не в состоянии четко сформулировать стратегию своего предприятия или даже не имеют понятия о ней. Вместе с тем им приходится решать проблемы, которые возникают ежедневно. Иными словами, между видением и миссией менеджмента и ежедневными действиями персонала существует коммуникационный разрыв. Данный принцип превращает антикризисное финансовое управление в дело каждого сотрудника, что позволяет

устранить этот разрыв. Его реализация обеспечивается посредством разработки стратегических карт, позволяющих руководителям транслировать свое видение всей команде и ориентировать менеджмент и группы сотрудников на дальнейший рост акционерной стоимости компании. Антикризисное финансовое управление создает такую рабочую атмосферу, в которой финансовые менеджеры и персонал проявляют неподдельную заинтересованность и ведут себя так, словно весь бизнес принадлежит им;

- принцип компетентностного подхода. Важнейшим аспектом, обеспечивающим формирование и реализацию антикризисного финансового управления в современных условиях, является компетентностный подход. В условиях антикризисного финансового управления компетентности, на которых базируется стратегия, обеспечивают устойчивое конкурентное преимущество. Под компетентностным подходом понимаем подход, содержащий опыт, знания и навыки о способе организации и управления деятельностью промышленного предприятия для достижения поставленных целей. Это также определенные направления его деятельности, в которых оно является наиболее сильным и успешным. Реализация этого принципа обеспечивается компетенциями, в основу которых положены знания, навыки, опыт, профессионализм, обеспечивающие конкурентное преимущество, а следовательно, финансово-устойчивое развитие промышленного предприятия;

- принцип управления по слабым сигналам. Данный принцип предполагает, что успех антикризисного финансового управления во многом зависит от способности руководства организации своевременно обнаружить момент возникновения явления, с которого начинается движение к кризисному состоянию. Это возможно лишь в том случае, если предприятие ведет постоянное слежение за множеством «сигналов», поступающих из внешней среды, а также за сигналами о состоянии процессов, протекающих в самой организации.

Обобщая и систематизируя накопленный теоретический опыт, а также учитывая концептуальный подход к исследованию антикризисного финансового управления промышленным предприятием, предлагаем использовать следующие функции:

- разработка действенной системы обеспечения соответствия антикризисной финансовой стратегии предприятия его миссии и видению. Реализация этой функции позволит за счет активного участия персонала в разработке и реализации стратегии обеспечить необходимую степень гибкости при реагировании на изменения окружающей среды, поскольку необходимая информация собирается всеми сотрудниками, соприкасающимися с внешней средой и способными благодаря развитию общего видения и внутренней сплоченности чутко улавливать соответствующие изменения. Конечно, стратегические изменения не являются самоцелью, но без них невозможно создать условия, необходимые для осуществления антикризисного финансового управления;

- формирование информационной системы, обеспечивающей процесс непрерывного, целенаправленного подбора соответствующих информативных показателей, необходимых для проведения диагностики, планирования и подготовки эффективных оперативных управленческих решений по всем аспектам финансового управления;

- антикризисная управленческая бизнес-диагностика, основанная на последовательном исследовании факторов внутренней и внешней среды, реальной оценке финансового положения предприятия, определяющей глубину финансового кризиса;

- разработка антикризисной финансовой политики – финансовой идеологии ее собственников, основанной на комплексе специальных управленческих решений, позволяющей ясно представлять намеченные цели, способы и приемы ее формирования, систематически реализовывать интересы сторон в системе антикризисного финансового управления;

- разработка антикризисной финансовой стратегии, позволяющей выстроить достаточно сильную и потенциально гибкую позицию, для того чтобы промышленное предприятие достигло поставленных целей вопреки всем непредвиденным обстоятельствам внешнего и внутреннего характера;

- формирование механизма эффективного контроля за реализацией антикризисной финансовой стратегии. Эта функция связана с формированием системы контроллинга на предприятии, осуществляющей информационное обеспечение принятия решений в целях оптимального использования имеющихся

ся возможностей, объективной оценки сильных и слабых сторон, а также во избежание кризисных ситуаций.

Таким образом, можно утверждать, что искусство антикризисного финансового управления заключается в сочетании действий и решений по обеспечению устойчивого финансового положения предприятия в дол-

госрочной и краткосрочной перспективе. Антикризисное финансовое управление как наука представляет собой систему накопленных теоретических, методологических и практических знаний по эффективному управлению финансовыми ресурсами для достижения стратегических целей.

Список литературы

1. Никитина Н. В. Антикризисное финансовое управление предприятием: исследование факторов внутренней и внешней среды // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 7. – С. 91-101.
2. Никитина Н. В. Антикризисное финансовое управление промышленным предприятием: теория, методология, практика : монография. – Саранск : Изд-во Мордовского ун-та, 2008. – 280 с.
3. Никитина Н. В. Особенности формирования и реализации стратегии региона: механизм устойчивого развития // Вестник ПВГУС. Серия Экономика. Вып. № 6 (14). – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2010.
4. Никитина Н. В., Филатова В. А. Антикризисное управление предприятиями сферы услуг: концептуальные подходы // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 1. – С. 96-105.

N. V. Nikitina*

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

CONTENT, PRINCIPLES AND FUNCTIONS OF EFFECTIVE CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT

Key words: anti-crisis financial management, content, management principles, management functions.

Formation of effective anti-crisis financial management is a difficult process in practice, which requires serious consideration concerning methodology. System of effective anti-crisis financial management is based on certain principles and functions, providing management possibilities. Such management makes it possible to anticipate, prevent and overcome the crisis and at the same time keep the stable operation of the company.

© Никитина Н. В., 2013

УДК 658.286.2.012.12

Д. В. Тимофеев*

**Тимофеев Дмитрий Владимирович, аспирант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

timofeev.63@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ПОСЛЕПРОДАЖНЫМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ. ВОВЛЕЧЕНИЕ ИСПОЛНИТЕЛЯ В БИЗНЕС-ПРОЦЕСС ЗАКАЗЧИКА

Ключевые слова: техническое обслуживание, бизнес-процесс, гарантийное обслуживание, аутсорсинг, вспомогательные бизнес-процессы, управленческие решения.

Рассмотрены условия проведения планово-предупредительного ремонта оборудования в современных рыночных условиях, предложен способ оптимизации процесса путем вовлечения исполнителя в бизнес-процесс заказчика; определены границы жизненного цикла гарантийного и послегарантийного сервиса, которые позволяют различать потребности заказчика; рассмотрены этапы согласования интересов заказчика и исполнителя на практическом примере процессов послепродажного технического обслуживания грузоподъемной техники.

Сфера услуг в современном обществе становится одной из доминирующих составляющих социально-экономических систем разных уровней и важным фактором прогрессивного развития экономики. Значительная роль принадлежит сфере услуг и в развитии человеческого капитала, как совокупного – в макроэкономической системе, так и индивидуального [1].

В современной логистике с приходом с Запада новых прогрессивных методов и процессов российская техническая база и культура персонала не способствуют сокращению издержек. Единственная мотивация, способствующая развитию процессов во внутри-заводской логистике, – необходимость сокращать издержки в связи с конкуренцией. При этом основной ресурс, которым располагают логисты, – это время. Так как процессы идут последовательно, потери времени суммируются и накапливаются. Именно потери времени на операции, не связанные с производством прибавочной стоимости, например простои оборудования из-за технических неисправностей, время на поиск запасных частей и ремонт, на плановое техническое обслуживание, наблюдаются, очевидно, здесь и сейчас.

Погрузчики, осуществляющие большинство операций по перемещению паллет, – это сложные машины, которые непрерывно совершенствуются инженерами. Но, как и любой технический продукт, они имеют в своем составе много движущихся частей, которые, соприкасаясь в движении, изнашиваются. Это порождает вибрации, нарушение

точности движений и в конце концов приводит к отказам в неподходящий момент времени. Изделие, которое разрушалось бы по плану, задуманным образом, причем в указанное заранее время, – мечта инженера и, как всякий идеал, указывает лишь путь развития.

На практике в российском машиностроении проблема внезапных отказов техники решалась при помощи системы планово-предупредительного ремонта (ППР), когда диагностические осмотры, обслуживание и ремонт оборудования проводились по годовым и месячным графикам, составленным так, чтобы предупредить преждевременный и неожиданный выход оборудования из строя, а не ремонтировать его после поломки.

Усилиями десятков НИИ была создана теория расчета длительности ремонтных циклов и методика разработки их структур; все это было проверено на тысячах предприятий.

В условиях рыночной экономики, освободившись от опеки государства, многие коммерческие предприятия стали игнорировать требования нормативных документов и инструкций в части обслуживания погрузчиков, считая их требования излишними [5].

В середине 90-х гг. представители Японского комитета по содействию новым независимым государствам провели исследование состояния оборудования на предприятиях России. Они выявили, что старение техники и снижение ее функциональных и точностных характеристик связано не только с низкими темпами обновления оборудования,

но и с тем, что его ремонт и обслуживание не проводятся должным образом [4].

Сегодня можно говорить, что логисты все реже поддаются искушению сэкономить на затратах на содержание складского транспорта, приводящих к его внезапным отказам, авариям, длительным простоям. Критерием эффективности операций становится погрузчик, который способен в идеальном случае работать 24 часа в сутки. С этой точки зрения наилучшим образом зарекомендовали себя образцы японской техники, изготовленные на предприятиях, применяющих метод непрерывного контроля качества TQM (Total Quality Management). Ресурс японских погрузчиков в 4-5 раз выше аналогичных образцов российского или болгарского производства. Тем не менее «сверхнадежная» японская техника не является самовосстанавливающимся живым организмом и требует для своей безотказной работы квалифицированного сервиса и оригинальных запасных частей. Важно отметить при этом, что имеется отличие автомобильного сервиса, когда машина может приехать на станцию техобслуживания, от сервиса складского оборудования. Обеспечение надлежащего техобслуживания, надзора и ремонта погрузчиков требуется не столько в сервисных специализированных центрах, сколько по месту их эксплуатации.

Применение погрузчиков или иного ПТО оказывает непосредственное влияние на себестоимость конечного продукта. Эти затраты включают в себя стоимость оборудования, затраты на его содержание (техническое обслуживание, запасные части, устаревание отказов), топливо или электроэнергию, прочие расходы (охрана, отопление помещения, коммунальные расходы). В частности, для оценки себестоимости работы, произведенной автотранспортом, применяют **формулу приведенных затрат** [3]:

$$ПР = Сп + \sum \sigma_{гсм} + \sum \sigma_{з/пл} +$$

+ $\sum \sigma_{то, тр, кр} + Сп * Ен * Т + \sum \sigma_{др}$,
где $Сп$ – стоимость первоначальная;

$\sum \sigma_{гсм}$ – сумма расходов на топливо и смазки;

$\sum \sigma_{то, тр, кр}$ – сумма затрат на плановое ТО, текущий и капитальный ремонт, то есть затраты на поддержание технически исправного состояния;

$Ен^*$ – норматив эффективности капитальных вложений (может быть принят как

сложившийся в отрасли или на основании банковской ставки);

T – срок службы машины;

$\sum \sigma_{др}$ – другие затраты (техосмотр, транспортный налог и т. д.).

В реальной жизни в организациях, использующих напольный транспорт, обычно существует учет всех упомянутых ресурсов. Но отнесение на себестоимость продукции именно этих затрат традиционно проводится вкупе со всеми иными вспомогательными затратами: сложно учесть затраты, произведенные непосредственно внутризаводскими перевозками, в том числе затратами на эксплуатацию и обслуживание [2].

В случае привлечения стороннего исполнителя для проведения работ по обслуживанию отбор поставщика производится на основе тендеров, и здесь возникает проблема доверия к полученным цифрам и их соответствия фактической стоимости услуг. Недоверие порождается, когда критерием сравнения является стоимость одного нормо-часа работы исполнителей. На фоне несовершенства критерия сравнения, путем уловок это позволяет получать контракты неспециалистам (у которых нет технологии, инструмента, собственного персонала и других затрат, влияющих на себестоимость работ).

На основании сказанного выше можно полагать, что существует противоречие между желанием сэкономить на вспомогательных бизнес-процессах и необходимостью осуществлять внутризаводские перевозки ритмично, без внезапных отказов, без простоев оборудования. Разрешить данное противоречие можно, если сравнивать поставщиков сервисной услуги не по стоимости нормо-часа, а по результату их деятельности – безотказности работы оборудования.

Для практической реализации данного утверждения требуется, чтобы исполнителю было выгодно, чтобы заказчик успешно конкурировал на своем рынке. Следует заметить, что исполнители-ремонтники не вовлечены в процесс получения прибыли заказчиком и на их мотивации никак не отражаются результаты его работы на своем рынке. Это подсознательно подталкивает исполнителя делать только то, за что заплатят, не проявлять инициативу по предупреждению дефектов и поиску резервов; сельщиков сложно заинтересовать применить свои технические знания для решения перспективных и творческих задач.

То есть на пути согласования интересов заказчика и исполнителя наблюдается еще одно противоречие: между необходимостью проведения профилактических мероприятий по техническому обслуживанию для обеспечения бесперебойности процесса, с одной стороны, и, с другой стороны, между невозможностью получить надежную услугу, когда в ее успехе заинтересована только одна сторона – заказчик. Ведь зачастую именно исполнители-ремонтники первыми узнают об отклонениях в работе оборудования и мотивированно выступают инициатором в проведении техобслуживания, проявляют заинтересованность в продвижении своей услуги. Разрешение противоречия напрашивается при помощи включения в единую систему заказчика и исполнителя как элементов, которые зависят друг от друга.

Попытки разрешить подобное противоречие путем вовлечения в процесс техобслуживания самого заказчика не дают скорого эффекта – исполнители не в состоянии формировать вкусы и предпочтения участников рынка. Во-первых, это заложено в их региональной природе – услуга оказывается здесь и сейчас. Качественное обслуживание техники, приемлемые цены обеспечивают небольшие предприятия, проводящие обслуживание клиентов на мобильных мастерских-автомобилях в радиусе 200-300 км от своей базы. Во-вторых, для большинства подобных фирм, ежедневно балансирующих на грани рентабельности, основной целью существования становится выживание.

В связи с этим целесообразно говорить не о вовлечении потребителя в процесс технического обслуживания, а о вовлечении исполнителя-ремонтника в процесс зарабатывания заказчиком его прибавочной стоимости. С этой позиции система уже может без условностей рассматриваться как единый экономический организм, который не допустит «разнотемпературности» в получении прибыли.

В данной статье приводится пример реализации метода создания «единой экономической системы» посредством вовлечения исполнителя в бизнес-процесс заказчика предприятием ООО «Подъем-Сервис» на территории Самарской области. На основании многолетнего практического опыта по обслуживанию погрузчиков (ООО «Подъем-Сервис» работает на рынке с 1997 года) проводились неоднократные итерации с разными заказ-

чиками. На основании экономических результатов методика совершенствовалась – выявлялись наиболее успешные ее элементы, отвергались неэффективные части.

Для понимания существа вопроса следует последовательно описать три следующих характерных этапа исследования, проведенных компанией.

Первый этап – расчет экономической эффективности использования средств напольного транспорта. В качестве инварианта приняты энергетические затраты, необходимые для перемещения поддона при помощи погрузчиков различных типов (электрических, бензиновых, дизельных, газовых) от разных производителей. Выявлены характерные элементы конструкции погрузчиков, снижающие КПД их применения в качестве транспортировщика поддонов (щелочные железо-никелевые тяговые аккумуляторы; не электронно-импульсные, а контакторные системы управления; механические редукторы и т. д.). Несмотря на то, что при аудите парка погрузчиков все энергетические показатели переводились в стоимостные и расчеты показывали однозначно верное направление управленческой деятельности – снижение энергопотребления, способ анализа энергетических затрат не был востребован заказчиками как первоочередная задача. Будучи сконцентрированными на конкурентной борьбе в своем сегменте, многие из организаторов внутризаводской логистики даже не интересовались стоимостью электроэнергии, потребляемой их погрузчиками. А физические процессы, проходящие в грузоподъемных устройствах, и сегодня многим управленцам представляются слишком закрытыми, где все давно изучено и не поддается «человеческому» управлению. Также ввиду инфляции и изменения стоимости топлива и аренды стоимостное выражение без корректировки цифр не позволяет убедительно сравнивать процессы, происходящие в разное время. В итоге складывается впечатление: непонятно, зачем надо что-то менять в своей работе?

Второй этап сближения интересов заказчика и исполнителя характеризует технология обслуживания, в которой строго и однозначно определяется стоимость работ. Когда в отрасль средств напольного транспорта стали поступать качественные погрузчики японского производства, стало возможным обеспечить их безотказную работу на про-

тяжении значительного периода времени. В частности, в Самаре для погрузчиков производства фирм TOYOTA, KOMATSU, применяющих технологию TQM, начиная с 2003 года дилеры первыми стали давать от себя гарантию пять лет при условии соблюдения требований по обслуживанию, рекомендованных заводом-изготовителем. Позднее их примеру последовали продавцы погрузчиков других марок. Расширенная гарантия играет дисциплинирующую роль: пока идет гарантийный срок, пользователями выполняются требования завода-изготовителя. По окончании гарантийного срока 35-40% пользователей начинают эксплуатировать технику без надлежащего ухода по принципу «пока не сломается».

Таким образом, был применен «шахматный принцип», согласно которому после расстановки фигур у пользователя не оставалось более выгодного хода – принять предложение сервисных служб и подписать договор о 5-летней гарантии. Это в конце концов оказалось удобным для потребителя: обслуживание проводится по месту эксплуатации погрузчиков мобильными бригадами, которые привозят расходные материалы, проводят обслуживание и производят утилизацию отработанных материалов.

В конкурентной борьбе продавцы погрузчиков в регионе стали показывать, по аналогии с продавцами автомобилей, не только затраты на ТО-1, ТО-2 и т. д., а всю сумму затрат на техобслуживание на определенный период и даже на весь срок службы.

Для возможности объективного сравнения результатов в качестве измеримого критерия производительности погрузчика используется наработка в часах. Большинство моделей современных погрузчиков, штабе-

лёров, ричтраков для определения количества отработанных моточасов оснащены счетчиками наработки. Это позволяет оценивать произведенную работу и проводить обслуживание не по календарному графику, а в зависимости от фактической наработки. Например, менять гидравлическое надо не раз в год, а через 1200 моточасов наработки. То есть учет наработки в моточасах позволяет не только своевременно проводить обслуживание, но и упорядочить затраты на обслуживание – рассчитывать их пропорционально наработке погрузчика.

Для сравнения между собой различных марок погрузчиков на предмет стоимости обязательного технического обслуживания удобно применить удельный показатель, подобный расходу топлива. Для получения удельного показателя воспользуемся формулой:

$$\frac{\sum TO}{n} = C_{уд.моточаса}, \quad (1)$$

где $C_{уд.моточаса}$ – удельная стоимость затрат, приходящихся на техническое обслуживание на каждый моточас работы погрузчика;

$\sum TO$ – сумма затрат на ТО в рублях, в т. ч. НДС=18%, за измеряемый интервал;

n – измеряемый интервал, моточасов.

При выборе размера интервала для объективности сравнения требуется рассматривать период полного цикла техобслуживания, включающий в себя промежуточные ТО-1, ТО-2, ТО-3, а также полугодовое и годовое обслуживание.

Данные по стоимости операций планового техобслуживания в черте Самары на конец 2008 года за полный цикл по ведущим маркам бензиновых вилочных погрузчиков грузоподъемностью 1500 кг представлены в табл. 1.

Таблица 1

Удельные затраты на техобслуживание в 2008 году

Марка погрузчика	Страна-производитель	Интервал полного цикла, моточасов	Сумма	Удельные затраты на один моточас, руб.
TOYOTA	Япония	3000	62940	31,47
Daewoo	Корея	2000	85826	42,91
MITSUBISI	Япония	2000	113759	56,9
NISSAN	Япония	2000	76094	38,05
KOMATSU	Япония	2400	94390	39,33
HC	Китай	2400	86589	36,08
Yale	Япония	3600	132429	36,7

Данные, приведенные в табл. 1, позволяют сделать вывод, что после экономического кризиса 2008 г., средняя стоимость обслужива-

живания погрузчиков по месту их эксплуатации в черте Самары примерно одинакова и составляет около 40 руб. на каждый моточас

наработки. Исключение составляет явный лидер – TOYOTA, запрашивающий 31,47 руб. за каждый моточас.

На этом этапе фирмы, предлагающие услуги по техническому обслуживанию, в договорах с заказчиками закрепляют тарифы на техобслуживание. Это позволяет заказчикам получить ощутимую выгоду – в свою очередь зафиксировать свои затраты, установив их пропорционально производственной нагрузке, и избежать внеплановых расходов. Выгода исполнителя здесь также просматривается вполне объемно: появляется ритм, эффект масштаба; все работы проводятся на территории заказчика – не требуется арендовать ремонтные помещения. Следует напомнить, что любое сервисное производство страдает от волнообразности спроса. А выездная форма работы позволяет загрузить производственные мощности более эффективно.

Здесь уместно разделить послепродажный сервис на две самостоятельные части, провести грань между сервисом в гарантийный период и обслуживанием после окончания срока гарантии. Рынок гарантийного обслуживания автоматически растет вместе с рынком основного товара – продажи погрузчиков. В то время, когда товар (продажа погрузчиков) находится на этапе зрелости, погрузчики уже не продаются «с колес», автоматического поступления заказов в сервис не происходит. В это время начинает расти рынок послегарантийных услуг, как эскизно показано на рис. 1.

В гарантийный период обслуживание – это зависимость, монопольное принуждение со стороны дилера, продавшего погрузчик, выполнять обслуживание только у него, угрозы «снять с гарантии». То есть клиентов часто посещает мысль, что гарантийный сервис – это навязанная услуга.

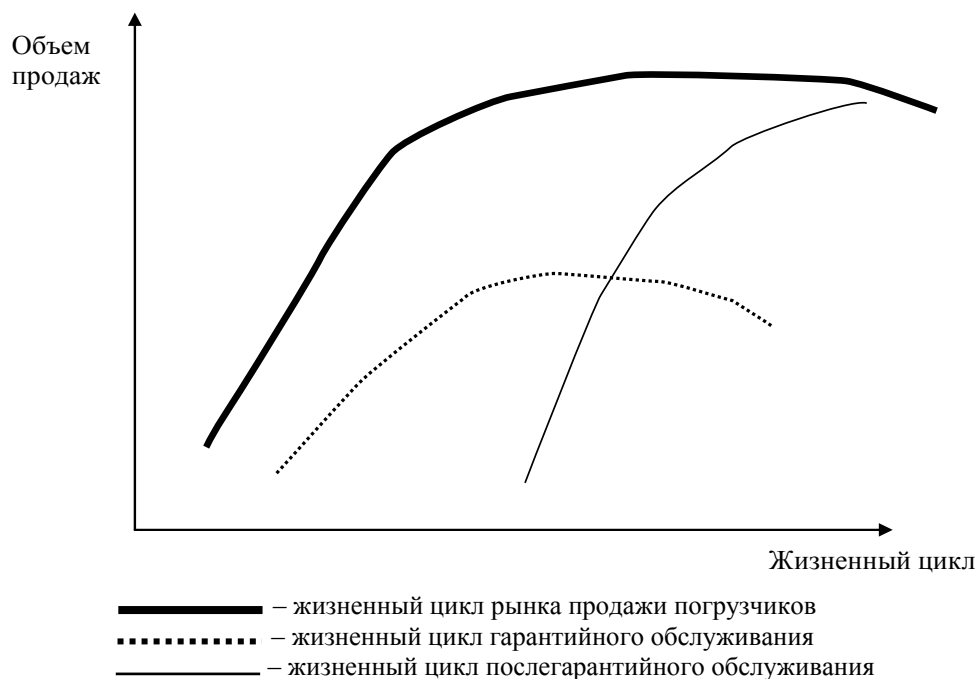


Рис. 1. Жизненный цикл рынка послепродажного обслуживания

На «негарантийном рынке» стоимость привлечения клиента на техобслуживание в десятки раз выше. Здесь для продажи услуги требуется много интеллектуального труда: необходимо ездить к клиентам, расположенным по всей области, разбираться в их животрепещущих проблемах и предлагать решения. Количество клиентов в регионе ограничено, и поставщики стали развивать услуги качественно – предлагать не просто на-

бор услуг и стоимость нормо-часа, а меры, обеспечивающие безотказную эксплуатацию. Клиенты, в свою очередь, диктуют снижение цены. Данную форму обслуживания еще нельзя назвать полноценной системой, в которой заказчик и исполнитель зависимы друг от друга, непосредственно влияют на прибыль каждого. Ведь заказчик самостоятельно определяет необходимость обслуживания, после чего вызывает бригаду исполни-

телей. При этом нередко нарушаются рекомендованные интервалы и объемы ТО.

Третьим этапом практической фазы развития отношений заказчика и исполнителя как единой экономической системы можно назвать аутсорсинг бизнес-процессов. Среди прочих бизнес-процессов заказчиков, использующих внутризаводские перевозки, техническое обслуживание погрузчиков является вспомогательным, обслуживающим бизнес-процессом. После экономического кризиса 2008 года оптимизация бизнес-процессов некоторое время была модным рецептом экономического выживания. До кризиса потребители с высокой платежеспособностью не обращали внимания на цены сервиса, их больше интересовала культура обращения обслуживающего персонала, эстетика оформления сервисного помещения. После кризиса всех без исключения стали интересовать цена техобслуживания, качество оказания услуг, отсутствие дополнительных затрат. В это время стал широко проявляться интерес к аутсорсингу не только в традиционных сферах (IT-технологии, охранные услуги, частная медицина, бухгалтерское обслуживание), но и в других бизнес-процессах.

Аутсорсинг вспомогательных бизнес-процессов вовлекает исполнителя-ремонтника в процесс зарабатывания заказчиком его прибавочной стоимости. Это позволяет рассматривать заказчика и исполнителя как систему, как единый экономический организм.

Например, для внутризаводских перевозок основным критерием успешности сотрудничества является обеспечение процесса перевозки. То есть суть сотрудничества исполнителей-ремонтников и заказчиков заключается в том, что погрузчики принадлежат заказчику, а исполнитель берет на себя ответственность за то, чтобы на маршруты заказчика в начале каждой смены было подано необходимое, согласованное количество исправных, заправленных погрузчиков, которые бы надежно исполняли процесс в течение всего рабочего дня. В случае непредвиденных отказов исполнитель обеспечивает за свой счет привлечение резервной единицы техники. Это служит экономическим рычагом, регулирующим систему: обеспечен процесс перевозки, заказчик заработал прибыль, значит, и исполнитель заработал прибыль, и наоборот.

Указанная схема сотрудничества не является универсальной, на каждом предпри-

ятии существуют свои преимущества и недостатки внутризаводской логистики, свои особенности управления и поведения.

При проектировании системы обслуживания грузоподъемной техники в качестве основы берутся производственные программы заказчика, прогнозы по объему перевозимых грузов на предприятии заказчика. Программа согласовывается с технологическими возможностями предприятия – парком имеющихся погрузчиков, помещениями для обслуживания, численностью и квалификацией персонала. Исходя из рекомендаций завода-изготовителя погрузчиков, уже без принуждения регулирующих государственных органов, а исходя из экономической целесообразности организуется система планово-предупредительного ремонта на данном предприятии. Определяются обязательные к исполнению операции по плановому обслуживанию. В зависимости от фактического состояния техники и планируемого объема перевозок прогнозируются текущие и капитальные ремонты. На основании этих данных регламентируется весь процесс поддержания техники в исправном состоянии – стороны договариваются об объеме и периодичности ТО, ТР и КР. Заказчик при этом контролирует процесс по укрупненным показателям, принимает и оплачивает оказанные услуги.

Данная методика применяется ООО «Подъем-Сервис» на нескольких промышленных предприятиях г. Самары, наилучший экономический эффект для заказчика и исполнителя достигнут на ОАО «Самаралакто».

Следующим этапом развития сотрудничества, повышающего эффективность внутризаводских перевозок, является полная передача исполнителю всего процесса перевозок, когда заказчику поставляются на арендной основе погрузчики и экипажи водителей. Данная схема уже успешно применяется на различных предприятиях и является предметом дальнейшего исследования.

На основании проведенного анализа по выявлению противоречий, препятствующих успешному сотрудничеству заказчика и внешнего исполнителя, можно сделать следующий вывод: при решении проблемы заказчика при помощи внешнего исполнителя взаимовыгодный долгосрочный успех от сотрудничества возникает в том случае, когда исполнитель вовлечен в процесс зарабатывания прибыли заказчиком на своем рынке.

Список литературы

1. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Современная сфера услуг: определение, классификация, задачи // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 2.
2. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Исследование условий достижения системой состояния максимальной эффективности // В мире научных открытий. – № 10.2. – Красноярск : Научно-инновационный центр, 2011. – (Экономика и инновационное образование).
3. Конкин Ю. А. и др. Экономика технического сервиса на предприятиях АПК. – М. : Изд-во «КолосС», 2006. – 368 с. – (Учебники и учебные пособия для студентов высших учебных заведений).
4. Хигаси Ю. Экономика и внешняя торговля России. – Токио: Комитет по содействию новым независимым государствам, 1997. – С. 62-63. – Режим доступа: <http://www.tpm-centre.ru/page.php?pageId=92&menuItemTreeCode=080404>
5. Ящур А. И. Система технического обслуживания и ремонта общепромышленного оборудования : справочник. – М. : Изд-во НЦ ЭНАС, 2006. – 359 с. – Режим доступа: (http://it2011.narod.ru/literatura/Spravochnik_po_TOiKR_obschepromyshlennogo_oborudovaniya.pdf)

D. V. Timofeev*

**Timofeev Dmitry, graduate student
of Volga Region State University of Service, Togliatti
timofeev.63@mail.ru*

**AFTERSALES MANAGEMENT.
INVOLVEMENT IN THE CUSTOMER BUSINESS PROCESSES**

Key words: maintenance, business process, warranty service, outsourcing, supporting business processes, management decisions.

The article studies conditions for carrying out preventive maintenance of equipment in the current market conditions. The method for optimizing this process consists in engaging executor in the business process of the customer. The author has defined the limits of warranty and post-warranty service, which help to identify the needs of the customer. The work features the stages of coordinating the interests of the customer and the executor by example of after sales maintenance of lifting equipment.

© Тимофеев Д. В., 2013

УДК 338.3

О. И. Васильчук*

**Васильчук Ольга Ивановна, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_pmii@tolgas.ru*

Н. Н. Кирсанов*

**Кирсанов Николай Николаевич, студент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_pmii@tolgas.ru*

О. А. Шлегель*

**Шлегель Олег Александрович, доктор технических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_pmii@tolgas.ru*

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ИНСАЙДЕРА, СКРЫТЫХ КАНАЛОВ УТЕЧКИ ИНФОРМАЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: утечка информации, скрытые каналы утечки, информационные потоки, защищенность производственной и бухгалтерской отчетности, стенографические способы скрытия информации.

Скрытая утечка конфиденциальной информации производственной и бухгалтерской отчетности может привести к ущербу для предприятия. Инциденты, связанные с нарушением информационной безопасности, вызываются внутренними угрозами, источниками которых являются инсайдеры. Актуальность данной статьи обусловлена важностью идентификации инсайдера, скрытых каналов утечки информации на предприятии, которые возможны через пользователей, имеющих доступ к информационным ресурсам.

Технологический процесс предприятия в большой мере зависит от документационного оборота, который включает существенный объем информационных ресурсов производственной и бухгалтерской отчетности. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 года (утверждено Приказом Минфина РФ № 106н от 06.10.2008 года, в редакции изменений от 27.04.2012 года № 55н) регулирует утверждение порядка контроля за хозяйственными организациями [1]. При этом скрытая утечка конфиденциальной информации производственной и бухгалтерской отчетности может привести к ущербу для предприятия. Инциденты, связанные с нарушением информационной безопасности, вызываются внутренними угрозами, источниками которых являются инсайдеры. Важным является идентификация инсайдера, скрытых каналов утечки информации для производственной и бухгалтерской отчетности предприятия. Передача и хищение информации возможны

через пользователей, имеющих доступ к информационным ресурсам.

Актуальной проблемой является выявление скрытых каналов утечки информации. Внутренние нарушители всегда стремятся скрыть сам факт передачи и хищения информации. Способы, которыми они оперируют, получили название «стенография». Стенографические способы скрытия информации всегда использовались в различных видах. В связи с электронным представлением данных появился «термин компьютерная стенография». Стенографические способы передачи по каналам связи предприятия получили название «скрытый канал» (covert channel).

Результаты исследований показывают, что ущерб от утечки конфиденциальной информации по скрытым каналам весьма существенный. По мнению специалистов, потеря 20% конфиденциальной информации в 60 случаях из 100 приводит к существенному ущербу. Многие исследовательские компании отмечают, что более 80% всех инцидентов, связанных с нарушением информаци-

ной безопасности, вызваны внутренними угрозами. Источниками таких угроз, повлекших за собой нарушение конфиденциальности информации производственной и бухгалтерской отчетности, являются инсайдеры

(рис. 1). Такая статистика говорит о том, что существует проблема скрытой передачи конфиденциальной информации нарушителями [2].

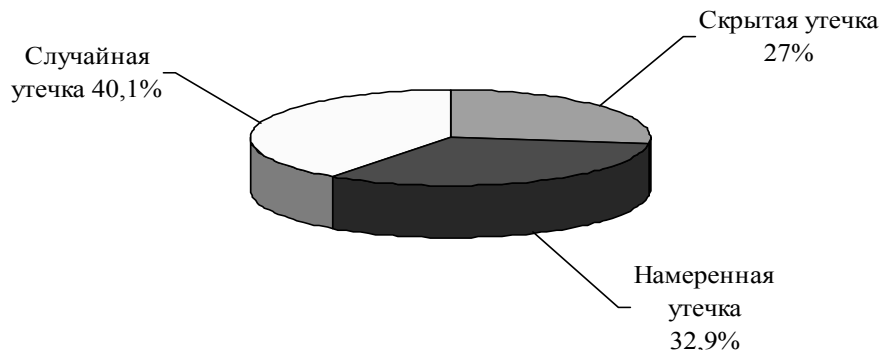


Рис. 1. Причины утечки информации по результатам анализа инцидентов за 5-й месяц 2012 г., представленные компанией Info Watch

Сущность скрытых каналов утечки информации заключается в том, что каналы не проектируются и не предполагаются для передачи информации в системе обработки данных ресурсов производственной и бухгалтерской отчетности. Другими словами, это способ скрытой несанкционированной передачи конфиденциальной информации нарушителям, которые, в свою очередь, представляют опасность для предприятия. Принцип действия скрытых каналов утечки информации заключается в нестандартном способе передачи информации по легальным каналам (электронная почта, Интернет, внутренняя корпоративная сеть, энергетические показатели) [3].

При организации «скрытых каналов» используется как штатное программное обес-

печение, так и специально созданное вредоносное программное обеспечение. Располагаясь внутри информационной системы предприятия, вредоносное программное обеспечение способно скрытым способом установить связь с нарушителем и передавать ему конфиденциальные данные. В случае когда на предприятии объединяются в некую сеть подразделения (энергетические объекты, технологическое оборудование, металлообрабатывающие станки с ЧПУ) и предполагается подключение этой сети к внешним сетям (подразделений бухгалтерии, складских хозяйств, вспомогательных цехов), возникает множество скрытых каналов утечки конфиденциальной информации (рис. 2).

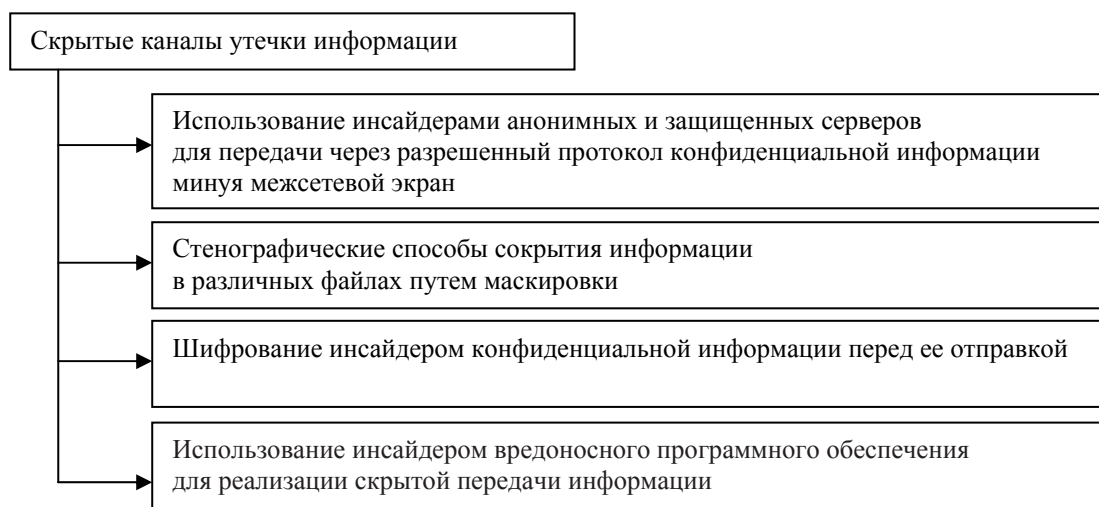


Рис. 2. Скрытые каналы утечки информации, используемые инсайдерами

Скрытые каналы утечки информации производственной и бухгалтерской отчетности характеризуются как каналы по памяти или каналы по времени. В скрытых каналах по памяти информация передается через доступ отправителя на запись и получателя на чтение к одним и тем же ресурсам или объектам. Скрытый канал по времени характеризуется доступом отправителя и получателя к одному и тому же процессу или изменению во времени атрибуту. Система разделена на два уровня High и Low, и в системе принимается многоуровневая политика безопасности, разрешающая информационные потоки снизу вверх (от Low к High) и запрещающая потоки сверху вниз. Внутренние нарушители используют скрытый канал для передачи информации от программно-аппаратного агента в среде High к программно-аппаратному агенту в среде Low. При этом скрытый канал должен защищать нарушителя от системы защиты, поддерживающей многоуровневую политику. Традиционным скрытым каналом по памяти является возможность показа на уровне Low названий директорий и файлов, созданных на уровне High. В данном случае информация может передаваться в именах файлов, которые выбираются в соответствии с заранее условленным кодом, в атрибутах файлов, в которых информация может кодироваться, размерами файлов, датами изменения файлов и т. д. Обычно существование файла с данным названием несет бит информации с верхнего уровня на нижний [4].

Для борьбы со скрытыми каналами утечки информации на предприятии необходимо строгое следование политики безопасности (набор норм, правил и практических приемов, которые регулируют управление, защиту и распределение ценной информации).

Уровень нормального регулирования представлен внутренними стандартами промышленного предприятия, регулируемыми порядком организации системы внутреннего контроля. К данному уровню можно отнести приказы, касающиеся учетной политики организации, создания обособленного сектора контроля, должностные инструкции, закрепляющие обязанности по контролю соответствующего объекта, и другие внутренние корпоративные регламенты производственной и бухгалтерской отчетности [5].

Разновидности политик безопасности выражаются через информационные потоки.

Большинство информационных потоков в системе промышленного предприятия делятся на два непересекающихся подмножества: разрешенные и неразрешенные потоки. Следовательно, система защиты должна обеспечивать поддержку разрешенных потоков и препятствовать запрещенным потокам. Определение информационного потока интегрируется через среднюю взаимную информацию, и объект O (производственная и бухгалтерская отчетность) в информационной системе представляет собой конечное множество допустимых записей. Обычно состоянием объекта O является конкретная запись из этого конечного множества, которая находится в информационной системе в данный момент времени с именем O . Пусть X (производственная) и Y (бухгалтерская) отчетности – два объекта в информационной системе предприятия. В данный момент времени состояния объектов X и Y определяются совместным распределением вероятностей $P(x, y)$ на конечном множестве пар (x, y) , $x \in X$, $y \in Y$, $P(x, y) \geq 0$, $\sum_{y \in Y, x \in X} P(x, y) = 1$:

$$P_X(x) = \sum_{y \in Y} P(x, y); \quad (1)$$

$$P_Y(y) = \sum_{x \in X} P(x, y). \quad (2)$$

Средней взаимной информацией объектов X и Y является величина:

$$I(X, Y) = \sum_{y \in Y, x \in X} P(x, y) \log_2 \frac{P(x, y)}{P_X(x)P_Y(y)}. \quad (3)$$

Информационный поток между объектами X и Y , производственной и бухгалтерской отчетности существует, если средняя взаимная информация $I(X, Y) > 0$. Существование информационного потока эквивалентно условию, что существует пара (x, y) , такая, что $P(x, y) \neq P_X(x)P_Y(y)$.

В качестве политики безопасности для предотвращения утечки информации применяется модуль многоуровневой безопасности MLS (Multi Level Systems) (рис. 3). Принцип действия модуля MLS заключается в том, что для каждого субъекта или объекта внутри системы устанавливается «уровень допуска» [6].

Принцип политики MLS заключается в том, что она оперирует множеством информационных потоков в системе документооборота предприятия, делит их на разрешающие и запрещающие при помощи усло-

вия. Можно определить класс систем с двумя видами доступов read и write. Пусть процесс S в ходе решения своей задачи последовательно обращается к объектам O_1, O_2, \dots, O_l (различные компоненты производственной и бухгалтерской отчетности для основ-

ных и вспомогательных цехов, складских хозяйств, технологического оборудования)

$$\begin{aligned} S &\xrightarrow{I} O_{i1}, \dots, S \xrightarrow{I} O_{ik}, \\ S &\xrightarrow{W} O_{j1}, \dots, S \xrightarrow{W} O_{j1-k}. \end{aligned} \quad (4)$$

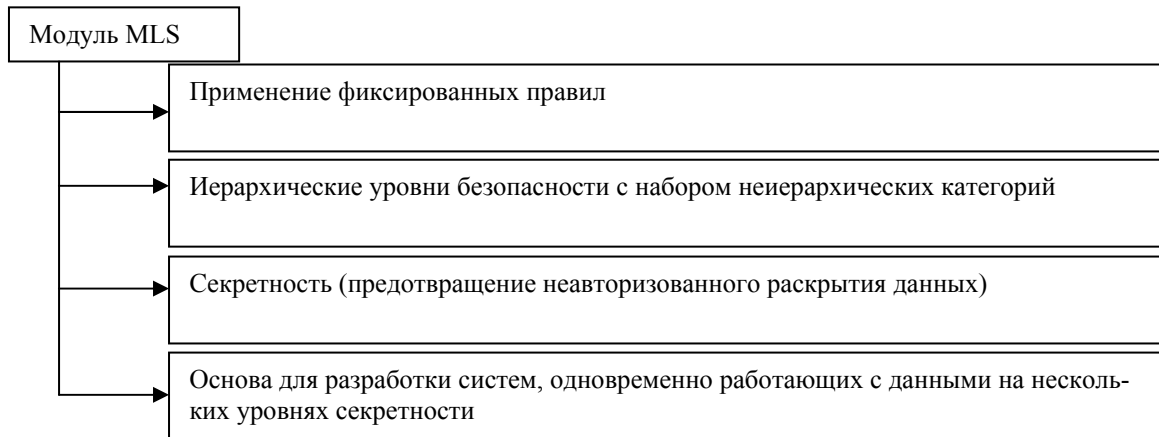


Рис. 3. Средства входящих в модуль многоуровневой безопасности MLS, применяемых для борьбы со скрытыми каналами утечки информации на предприятии

Тогда из определения MLS следует:

- выполнение условий $c(S) \geq c(O_{it}), t = 1, \dots, k$, соответствующие потоки информации, определяемые доступом read, будут идти в разрешенном направлении;

- выполнение условия $c(S) \leq c(O_{it}), t = 1, \dots, k$, потоки, определяемые доступом write, будут идти в разрешенном направлении [7, 8, 9].

В результате выполнения задачи процессом S информационные потоки, с ним связанные, удовлетворяют политике MLS. Данный анализ показывает, как классифицируются процессы (передача, обработка, хранение информации производственной и бухгалтерской отчетности), и принимается решение о применении политики многоуровневой безопасности.

1. При нарушении политики доступа MLS на каком-либо из этапов происходит полная блокировка доступа к информации. Последовательность описанной выше цепочки обработки информации показывает, что субъект S также может создать объект O , такой, что $c(S) > c(O)$, но информацию он туда уже не может записывать. При передаче управления поток информации от процесса S или к нему прерывается, и если правила направления потока при read и write выполняются, то MLS соблюдается, если нет, то соответствующий процесс не получает доступ.

2. Политика многоуровневой защиты реализуется через мандатный контроль. Мандатный контроль является основополагающим, так как через него формируются и проходят обращения каждого субъекта к каждому объекту. Организуется мандатный контроль следующим образом. Каждый объект O имеет метку с информацией о классе $c(O)$. Каждый субъект также имеет метку, содержащую информацию о том, какой класс доступа $c(S)$ он имеет.

Рассмотренные способы идентификации инсайдера скрытых каналов утечки информации определяют положительные подходы к решению проблемы борьбы со скрытыми каналами утечки информации производственной и бухгалтерской отчетности. Каким бы опасным не был скрытый канал, на практике он просто блокируется. Блокируются те каналы, которые угрожают конфиденциальности и представляют угрозу целостности программ и данных. В частности, необходимо выявлять и пресекать общение «троянских» программ с внутренними нарушителями (равно как и попытки внедрения таких программ). Соблюдение принципа архитектурной безопасности (эшелонированность обороны) помогает бороться как со скрытыми каналами утечки информации на предприятии, так и с последствиями их функционирования.

Список литературы

1. Российская Федерация. Приказы. Об утверждении положений по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008», «Изменения оценочных значений» ПБУ 21/2008» [Электронный ресурс] : № 106н : утв. Минфином РФ 6 октября 2008 года // КонсультантПлюс: Версия Проф.
 2. Гостехкомиссия России «Руководящий документ: Защита от несанкционированного доступа к информации. Термины и определения». – М. : Военное издательство, 1992. – 13 с.
 3. Грушо А. А., Тимонина Е. Е. Теоретические основы защиты информации. – М. : Агентство «Яхтсмен», 1996. – 186 с.
 4. Трубачев А. П., Долинин М. Ю., Кобзарь М. Т. Оценка безопасности информационных технологий. Общие критерии / под ред. В. А. Галатенко. – М. : СИП РИА, 2001. – 356 с.
 5. Хореев П. В. Методы и средства защиты информации в компьютерных системах. – М. : Изд. центр «Академия», 2005. – 256 с.
 6. Шлегель О. А. Аудит безопасности информационных систем предприятия // Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений : материалы международ. науч.-практ. конф. (17 декабря 2008 г.) : в 2 ч. Ч. 1 / отв. ред. Л. А. Тягунова. – Саратов : Изд-во «Научная книга», 2008. – 355 с.
 7. Любимая Т. Г., Шлегель О. А. Моделирование и планирование использования ресурсов учреждения высшего профессионального образования // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия Экономика. Вып. № 6. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2011. – 112 с.
 8. Шлегель О. А., Васильчук О. И., Лукоянова А. С. Моделирование процесса формирования набора информационных услуг предприятия сервиса // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия Экономика. Вып. № 5. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012. – 168 с.
 9. Шлегель О. А., Васильчук О. И., Лукоянова А. С. Эффективность, организация образовательных услуг образовательного учреждения // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия Экономика. Вып. № 6. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012. – 208 с.
-

O. I. Vasilchuk*

**Vasilchuk Olga, Doctor of Economics, Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_pmii@tolgas.ru*

N. N. Kirsanov*

**Kirsanov Nikolai, student
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_pmii@tolgas.ru*

O. A. Schlegel*

**Schlegel Oleg, PhD in Technical sciences, Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_pmii@tolgas.ru*

**INSIDER IDENTIFICATION. HIDDEN CHANNELS OF INFORMATION LEAKAGE
IN PRODUCTION ACCOUNTING AND FINANCIAL STATEMENTS OF A COMPANY**

Key words: information leakage, hidden channels of leakage, information flows, protection of production and finance reporting, verbatim ways to hide information.

Hidden leakage of confidential information from production and finance reporting may result in damage to the company. Cases of information security violation are caused by the internal threats originating from insiders. The relevance of this article is due to the importance of identifying the insider, hidden channels of information leakage in the enterprise, which become possible through the users who have access to information resources.

УДК 657.6

Т. Н. Гуськова*

**Гуськова Татьяна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_bu@tolgas.ru*

Е. А. Васильева*

**Васильева Елена Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_bu@tolgas.ru*

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Ключевые слова: система внутреннего контроля, экономический субъект, процедуры контроля, функции, служба внутреннего контроля.

Описываются особенности построения системы внутреннего контроля на предприятиях. Рассматриваются экономическая сущность, понятие и цели внутреннего контроля. Особое внимание уделено основным принципам построения системы внутреннего контроля на разных этапах жизненного цикла экономического субъекта. Представлены роль и основные функции службы внутреннего контроля.

В настоящее время повышенный интерес к внутреннему контролю объясняется не только ужесточившимися условиями на рынке, но и изменениями в системе бухгалтерского учета. С 1 января 2013 года вступил в силу Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ. Новшеством Закона № 402-ФЗ являются включенные в него положения о внутреннем контроле, организуемом экономическими субъектами в обязательном порядке. Причем объектом контроля должно быть не только ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и сами факты хозяйственной жизни экономического субъекта [1].

Согласно Плану Минфина России на 2012–2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности (утв. Приказом Минфина России от 30.11.2011 № 440) после принятия нового Закона «О бухгалтерском учете» должны быть разработаны рекомендации для экономических субъектов по организации и осуществлению ими внутреннего контроля бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности.

В частности, составляющими системы внутреннего контроля являются выявление рисков и управление ими. Информация о рисках хозяйственной деятельности организации необходима для полного представле-

ния о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении (абз. 2 п. 6, п. 39 ПБУ 4/99) [2].

Отдельные требования предъявляются организациям, которые подлежат обязательному аудиту. В соответствии с частью 2 статьи 19 Закона № 402-ФЗ экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда его руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя) [1].

Следовательно, внутренний контроль должен способствовать объединению всей совокупности финансово-хозяйственной деятельности организации в единую систему и обеспечивать ее бесперебойное функционирование.

Объем и задачи внутреннего контроля могут различаться в зависимости от структуры проверяемого лица и требований его руководства, а также особенностей деятельности организации.

Следовательно, по мнению автора, под системой внутреннего контроля подразумевается установленная деятельность экономического субъекта и связанные с ней процедуры, целью которых является выявление, исправление и предотвращение существен-

ных ошибок и искажений информации, которые могут появиться в ведении бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.

Западные банки и биржи часто требуют соответствия внутреннего контроля стандартам COSO или SOX для публичных компаний [5].

Начиная с 1990-х гг. роль внутреннего контроля в экономически развитых странах резко возросла. Поэтому в зависимости от целей составления отчетности по МСФО могут потребоваться преобразования, связанные с внедрением систем внутреннего контроля. Например, в случае выхода на американские и азиатские рынки капитала система внутреннего контроля в компании должна отвечать требованиям SOX (англ. Sarbanes-Oxley Act – Закон Сарбейнса – Оксли), принятым в 2002 г.

Многие западные банки, предоставляя кредиты компаниям и оценивая их финансовое состояние, на основе отчетности по МСФО требуют соответствия системы внутреннего контроля стандартам COSO (англ. The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission – Комитет организаций-спонсоров Комиссии Тредуэя). Эти требования также предъявляет Лондонская фондовая биржа [5].

Внутренний контроль следует внедрять постепенно, с самого начала развития экономического субъекта. Степень контроля и состав процедур должны соответствовать размерам организации, этапу ее жизненного цикла, специфике внешних и внутренних рисков.

Особенно важным является разработка основных принципов построения системы контроля на разных этапах жизненного цикла экономического субъекта таким образом, чтобы система внутреннего контроля способствовала развитию и являлась одной из движущих сил развития.

Определение внутреннего контроля в трактовке COSO звучит как совокупность действий совета директоров, менеджмента и сотрудников на всех уровнях. Это процесс, направленный на достижение разумной уверенности в достижении целей организации путем повышения надежности и достоверности финансовой и операционной информации и отчетности; повышения эффективности и результативности деятельности; поддержания соответствия деятельности законодательству и регулирующим ее нормативам.

Внутренний контроль в понимании COSO основывается на интеграции в бизнес-процессы определенных процедур, обеспечивающих выполнение управленческих решений с минимальными рисками. В зависимости от целей все процедуры контроля можно разделить на четыре группы: директивные, профилактические, детективные и корректирующие [5].

Директивные процедуры предназначены для того, чтобы направлять работу экономического субъекта в нужном направлении. Директивными являются законы, бизнес-планы, бюджеты, руководства по осуществлению бизнес-процессов.

Профилактические процедуры позволяют выявить и предотвратить нежелательные варианты развития событий. Разделение обязанностей, визирование и разрешение сделок контролерами процесса, а также принятие решений на основе регулярных отчетов по исполнению договоров относятся к этой группе средств внутреннего контроля.

Детективные процедуры – способы идентифицировать и информировать руководство компании о нежелательных событиях, если они наступили. Это позволяет менеджерам своевременно корректировать работу компании.

Корректирующие процедуры предназначены для контроля за каким-либо бизнес-процессом или сделкой, если события развиваются в нежелательном направлении. Подготовка отчетов и контроль руководства за проблемными ситуациями относятся к корректирующим процедурам [5].

Контроль, являясь одной из движущих сил развития, направлен не только на предотвращение мошенничества, защиту активов, выявление и исправление непреднамеренных ошибок в финансовых документах. Основные его направления в современном понимании включают процедуры директивного, профилактического, детективного и корректирующего характера. Они обеспечивают:

- связь между мотивацией сотрудников и стратегическими целями предприятия;
- повышение прозрачности бизнеса, достоверную и полную информацию для менеджмента в наиболее сжатые сроки;
- увеличение стоимости предприятия, создание эффективной структуры капитала, повышение эффективности инвестиционной деятельности;

- целевое управление финансовыми показателями в разбивке по продуктам;
- формирование корпоративной культуры предприятия.

Исторически с развитием организации первыми появляются профилактические процедуры, поскольку они начинают действовать уже тогда, когда нежелательные события еще не произошли. Корректирующие процедуры возникают позднее, в процессе выявления фактов мошенничества или непреднамеренных ошибок, поэтому появляются позже профилактических.

Под действием корректирующих процедур профилактические со временем изменяются и дополняются. По мере усложнения организационной структуры и бизнес-процессов компании система внутреннего контроля дополняется детективными процедурами, связанными с необходимостью периодически проводить комплексный анализ бизнес-процессов и их взаимосвязки, независимые проверки и оценку адекватности применяемых профилактических и корректирующих процедур в изменяющихся условиях.

Последними в систему контроля встраиваются директивные процедуры. Они вырабатываются со временем и повышают эффективность систем внутреннего контроля в условиях сложной иерархии и делегирования ответственности путем установки четкого регламента действий различных сотрудников в типовых для бизнеса ситуациях. В малом бизнесе директивные процедуры скорее вредны, чем полезны, так как приводят к излишней бюрократизации на ранних этапах развития.

На предприятиях малого предпринимательства система контроля может быть усеченной и состоять преимущественно из профилактических и корректирующих процедур и по мере усложнения организационной структуры экономического субъекта дополняться детективными процедурами.

Мотивация персонала, оптимизация оборотного капитала и структуры финансирования, поиск устойчивых темпов роста – все должно сопровождаться комплексом директивных, профилактических, детективных и корректирующих процедур контроля.

К проблеме организации внутреннего контроля на экономических субъектах относится несоответствие технологии процедур контроля целям контроля. Наиболее ярко это проявляется в использовании устаревших

подходов к финансовому анализу предприятия, избыточном использовании различных коэффициентов и расчете отклонений от их нормативных значений, не отвечающей целям компании технологии составления бюджетов и др.

Следует отметить, что система внутреннего контроля выходит за рамки тех вопросов, которые относятся непосредственно к функциям системы бухгалтерского учета, и включает:

- контрольную среду, в которой происходят действия, отражающие отношение руководства, совета директоров и акционеров предприятия к контролю. К факторам контрольной среды относятся: политика и методы управления, организационная структура предприятия, деятельность совета директоров, деятельность внутреннего аудита, методы распределения функций управления, ответственности и контроля, кадровая политика и практика, разделение обязанностей, внешние воздействия;

- систему учета – учетную политику и процедуры предприятия, касающиеся адекватности записей хозяйственных операций в соответствующих регистрах;

- процедуры контроля – специальные проверки, выполняемые должностными лицами и работниками предприятия.

Процедуры контроля на предприятии определяются компетентностью руководителей, менеджеров, специалистов и работников предприятия, разделением функциональных обязанностей, контролем доступа к активам, документам и осуществлением периодических сравнений учетных данных.

Эти три составляющие системы внутреннего контроля во взаимосвязи должны обеспечивать предотвращение, выявление и исправление существенных ошибок и искажения учетной информации при подготовке бухгалтерской отчетности.

Для контроля за ведением бухгалтерского учета и правильностью отражения хозяйственных операций в финансовой отчетности необходима отдельная служба внутреннего контроля, которая может быть организована как отдельное структурное подразделение, или выделено должностное лицо для выполнения процедур внутреннего контроля. Перечень функций и задач, возлагаемых на службу, определяется в локально-нормативном документе, а обязанности по осуществлению функций внутреннего контролера ука-

заны в трудовых договорах и должностных инструкциях работников подразделения [3].

Функции службы внутреннего контроля представлены на рис. 1.

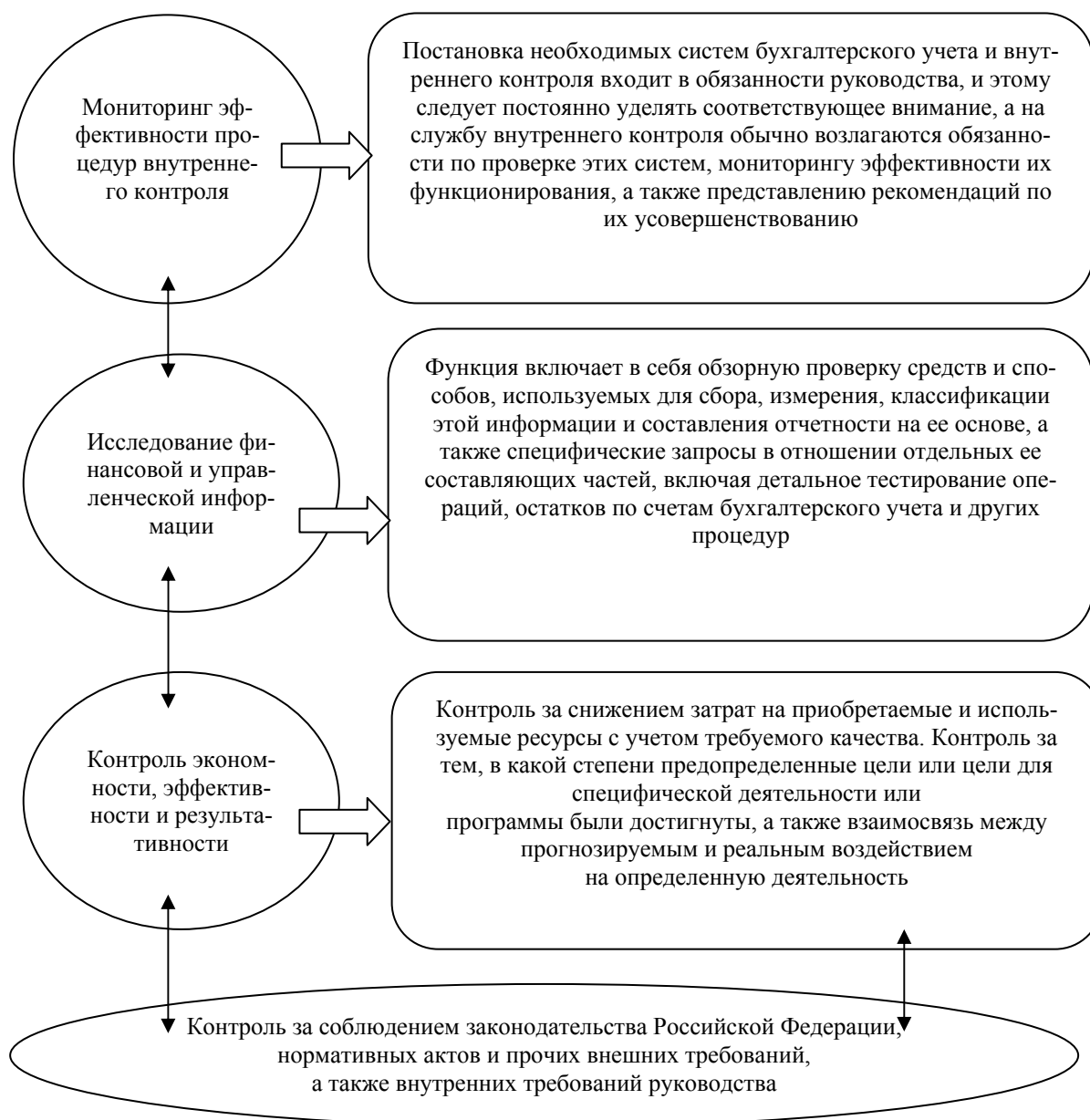


Рис. 1. Основные функции службы внутреннего контроля

Главной целью службы внутреннего контроля в отношении работы бухгалтерского подразделения является координация по вопросам постановки бухгалтерского учета, налогового учета и, в отдельных случаях, управленческого учета, обеспечение единого подхода при отражении на счетах бухгалтерского учета, в регистрах налогового учета хозяйственных операций.

Недостатком организации службы внутреннего аудита экономических субъектов является дефицит контрольных процедур, находящихся в компетенции службы внут-

ренного аудита. Так, на многих предприятиях служба в основном выполняет контрольно-ревизионную работу, концентрируется на детективных процедурах и не принимает участия в вопросах согласования управленческой/международной отчетности, визирования отчетов по исполнению бюджетов и т. п. Это увеличивает риск возникновения отклонения деятельности работников от стратегических целей предприятия.

Результаты контроля служат предпосылкой для проведения других мероприятий

внутреннего контроля: обучения сотрудников, консультационной поддержки и т. п.

Оказание методологической и консультационной помощи сотрудникам бухгалтерской службы по разным направлениям учета, по вопросам постановки бухгалтерского и налогового учета, обеспечение единого подхода к отражению хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета является одним из инструментов контроля, ведь сотрудник службы внутреннего контроля анализирует ситуацию и предоставляет готовое решение по спорному вопросу. Консультационная поддержка сотрудников требует определенной регламентации. Поступающие от бухгалтеров запросы необходимо фиксировать и анализировать для принятия дальнейших решений. При проведении аудиторских мероприятий в первую очередь стоит обратить внимание на запросы из разряда рискованных и сложных, также они послужат материалом для проведения обучающих мероприятий [3].

Следовательно, инструментом службы внутреннего контроля является обучение сотрудников бухгалтерской службы. Целью проведения обучающих мероприятий является своевременное ознакомление сотрудников с изменениями в законодательстве, с новыми процедурами работы, обсуждение систематических ошибок или проблем, возникших в процессе ведения бухгалтерского и налогового учета, разрешение спорных вопросов.

К инструменту контроля также можно отнести участие сотрудников службы внутреннего контроля в проведении инвентаризации имущества и прочих активов органи-

зации в качестве членов инвентаризационной комиссии. Целью такого мероприятия является осуществление контроля за рациональным использованием и сохранностью имущества организации, выявление фактического наличия имущества, сопоставление фактических данных с данными бухгалтерского учета, определение порядка отражения результатов инвентаризации в бухгалтерском и налоговом учете.

Служба внутреннего контроля может привлекаться к участию в налоговых проверках для предоставления устных и письменных пояснений в ходе проверки, а по ее окончании принимать непосредственное участие в подготовке возражений по акту проверки.

Сотрудники службы внутреннего контроля должны обладать обширными знаниями и хорошо ориентироваться в бухгалтерском, налоговом, гражданском и трудовом законодательстве. Они должны постоянно поддерживать высокий уровень своих профессиональных знаний и умений.

Таким образом, правильно организованная система внутреннего контроля способствует улучшению качества организации бухгалтерского учета экономического субъекта, что положительно влияет на развитие бизнеса и привлекает инвестиции; появляются новые возможности развития предприятия в связи с наличием налаженной и контролируемой системы финансового подразделения экономического субъекта; повышению эффективности работы филиалов и структурных подразделений в связи с надзором за их деятельностью собственниками предприятия и топ-менеджерами.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федеральный закон № 402-ФЗ: принят ГД ФС РФ 06 декабря 2011 г. // ЗАО «Консультант Плюс». – ИБ СПС Консультант Плюс.
2. Российская Федерация. Приказ. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [Электронный ресурс] : № 32н: принят Министерством финансов Российской Федерации 6 мая 1999 г. // ЗАО «Консультант Плюс». – ИБ СПС Консультант Плюс.
3. Альшанцева О. Внутренний контроль – насущная необходимость любой компании [Электронный ресурс] / О. Альшанцева, А. Белинская. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/article/433115/>
4. Каковкина Т. В. Организации, подлежащие обязательному аудиту: система внутреннего контроля [Электронный ресурс] // Аудиторские ведомости. – 2011. – № 8.
5. Шуклов Л. В. Постановка внутреннего контроля как основа для перехода на МСФО: типичные проблемы и пути их решения // Международный бух. учет. – 2011. – № 38. – С. 2-11.

T. N. Gus'kova*

**Gus'kova Tatyana, PhD in Economics, Associate professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_bu@tolgas.ru*

E. A. Vasilyeva*

**Vasilyeva Elena, PhD in Economics, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_bu@tolgas.ru*

ORGANIZING MECHANISM OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM OF ECONOMIC ENTITY

Key words: internal control system, economic entity, control, functions, internal audit.

The article studies peculiarities of the system of internal control in enterprises. The work considers the economic substance, the concept and objectives of internal control. Special attention is given to the basic principles of the system of internal control at different stages of the life cycle of the economic entity. The authors present the role and main functions of the internal control.

© Гуськова Т. Н., Васильева Е. А., 2013

УДК 339.13

Е. Е. Каленская***Каленская Елена Евгеньевна, студентка**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти**e.l._mode@mail.ru**Научный руководитель: к.э.н., доц. М. Ю. Лысова*

МЕТОДИКА АНАЛИЗА УПРАВЛЕНИЯ СТИМУЛИРОВАНИЕМ СБЫТА В УСЛОВИЯХ МАРКЕТИНГА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ НА ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Ключевые слова: стимулирование сбытом, маркетинг взаимоотношений, система управления, матрица принятия решений.

Рассмотрена методика анализа управления стимулированием сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений на торговом предприятии. Дана характеристика объектов и субъектов управления стимулированием сбыта, определены условия успешного функционирования.

В современных условиях существенным фактором эволюционного развития маркетинга и его концепцией является развитие отрасли сервисного предпринимательства. Исследователи в области маркетинга общество будущего называют сервисным, так как считают, что больше чем половина национального продукта в мире будет производиться в сфере услуг. Переход к сервисному обществу требует новых управленческих и организационных решений в маркетинге, управлении взаимоотношениями между людьми: работниками предприятия, продавцами, посредниками и потребителями. Что определяет необходимость построения нового, совершенно иного подхода к управлению, маркетингу, персоналу. В связи с этим маркетинг расширяет свои функции, то есть наряду с функциями планирования, организации, исследования, распределения и стимулирования сбыта появляется новая функция взаимодействия с покупателем. Данная функция построения взаимоотношений с потребителем имеет прямую взаимосвязь со стимулированием сбыта.

Инструментарий продвижения (маркетинговых коммуникаций), который представляет собой систему совокупности мотивирующих мер, методов и приемов, носящих, как правило, кратковременный и периодический характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара – это стимулирование сбыта [3, с. 15].

Совсем недавно такого понятия, как стимулирование продаж (сбыта), совсем не существовало. В России в 2001 году появилась первая профессиональная организация в об-

ласти стимулирования сбыта – Российская ассоциация стимулирования сбыта (РАСС). В настоящее время она носит название «Российская ассоциация маркетинговых услуг». Данная ассоциация определила основные понятия и общие требования в сфере стимулирования продаж.

Последнее время проявляется внимание к проблеме управления стимулированием сбыта российских фирм, так как применение данных инструментов оказывается необходимым условием устойчивого положения и развития фирмы на рынке и фактором ее конкурентоспособности. Предприятия, не применяющие стимулирование сбыта, уступают свои позиции на рынке разных категорий товаров.

Все это обуславливает актуальность темы управления стимулированием продаж в условиях маркетинга взаимоотношений в предпринимательской деятельности.

Чтобы грамотно проанализировать управление стимулированием сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений, на торговом предприятии необходимо выделить следующие этапы анализа:

- 1) объекта управления;
- 2) субъекта управления;
- 3) распределения функций управления;
- 4) обеспечивающих подсистем управления

стимулированием сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений.

Стимулирование сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений на исследуемом предприятии является объектом управления. Стимулирование сбыта обращено непосредственно на целевую аудиторию и имеет под

собой цель не только обеспечить реализацию товара или группы товаров, но и создать поток потребителей непосредственно в том месте, где происходит сама продажа товара. Стимулирование сбыта может быть применено на трех уровнях посреднической цепи:

1. Стимулирование потребителя (бесплатные образцы товара, купоны, скидки, конкурсы и многое другое). Эти средства стимулирования предлагаются, как правило, розничным продавцом покупателю. Данное стимулирование воспринимается потребителем как «бесплатный подарок» или развлечение. Потребитель имеет возможность выбора среди предложенных ему вариантов. Как показывают опросы, потребители чаще всего предпочитают такие виды стимулирования, как бесплатные образцы, которые способствуют дальнейшему приобретению дополнительного количества товара; продажи по сниженным ценам, за которыми с небольшим временным промежутком следует скидка при повторной покупке (независимо от времени) [8, с. 143].

2. Стимулирование торговли (оптовые скидки, бесплатные товары, совместная реклама, конкурсы среди дилеров, бесплатное обучение). Производители «забрасывают» приманку розничным продавцам или другим участникам канала дистрибуции.

3. Стимулирование собственного торгового персонала (премии, комиссионные, подарки и соревнования) [4, с. 317].

При анализе объекта управления необходимо обратить внимание на результаты и эффективность стимулирования. Основным критерий эффективности – это достижение поставленных целей.

Как правило, предприятия в управлении стимулированием сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений преследует цели:

- увеличения объемов продаж;
- увеличения прибыли.

Субъектами управления стимулирования сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений выступают подразделения и сотрудники предприятия, которые непосредственно занимаются стимулированием продаж на предприятии. Функции управления стимулирования сбыта могут быть распределены по-разному между субъектами, но они обязательно должны быть выполнены. Для одних специалистов данные функции могут быть основным видом деятельности, а для других – сочетаться с другими видами деятельности.

Основные вопросы, которые решает субъект управления:

- Как организовать стимулирование сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений?

- Какие способы стимулирования сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений будут самыми подходящими именно для этих товаров?

Методика анализа управления стимулированием сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений должна основываться на функциональном подходе. Арман Дейан выделил четыре направления, которые включаются в содержание функций:

- планирование (прогнозирование);
- организация;
- контроль;
- мотивация.

Раскроем каждую из функций.

Планирование стимулирования сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений состоит из следующих этапов:

1) установление целей стимулирования сбыта. Данные цели практически всегда ориентированы на спрос. Они могут быть связаны с участниками канала сбыта, потребителями и персоналом. Цель – это желаемый результат, который можно получить разными путями. Отсюда следующий этап – определение этого пути;

2) для достижения цели необходимы также конкретные действия и инструменты, которые позволят определить бюджет. При составлении бюджета на стимулирование сбыта необходимо включить все издержки, оценить расходы, связанные с печатью, почтой, рекламой, обработкой купонов, и прочие;

3) определение условий стимулирования сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений.

Условия стимулирования сбыта в рамках маркетинга взаимоотношений представляют собой требования, которым должны соответствовать каналы товародвижения или конечные потребители, для того чтобы оно получило распространение. Они могут включать как минимальный объем покупок, особенности функционирования, так и минимальный возраст. Как правило, в большинстве случаев четко устанавливается время, когда заканчивается участие в стимулировании продаж. Если не создавать строгих условий, продвижение может отрицательно сказаться на предприятии, а как следствие – на его устойчивом развитии;

4) выбор метода (вида) стимулирования.

Предприятие может воспользоваться большим количеством средств стимулирования сбыта, обозначенных выше. Выбор форм стимулирования сбыта должен основываться на таких факторах, как:

- образ и цели компании;
- издержки;
- требования к участию;
- энтузиазм участников каналов сбыта;
- восприятие методов стимулирования продаж конечным потребителем [3, с. 83].

Выбор метода стимулирования сбыта должен быть направлен на построение взаимоотношений с потребителем в долгосрочной перспективе.

Организация стимулирования сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений включает:

1) организацию сбора информации о спросе;

2) организацию рекламной деятельности и мероприятий по стимулированию сбыта, направленных на построение взаимоотношений с потребителем в долгосрочной перспективе.

На предприятии обязательно наличие контроля за реальным выполнением всех функций и задач специалистами по управлению стимулированием сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений. Для этого применяются матрицу принятия решения (табл. 1).

Проанализируем рационализацию распределения задач, прав и ответственности в области стимулирования сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений между исполнительным директором, директором и отделом сбыта.

Таблица 1

Матрица принятия решений относительно управления стимулированием сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений

Задачи управления	Должности		
	Директор	Исполнительный директор	Отдел сбыта
1	2	3	4
Сбор информации		Р, К	П, И
Проведение маркетинговых исследований	Р	К	П, С, И
Осуществление сегментации рынков			И
Разработка плана рекламной деятельности и мероприятий по стимулированию продаж	У	Р, К	П, И, С
Разработка маркетинговой стратегии	К		П, И
Организация программ по стимулированию продаж	Р	К	П, И
Организация рекламной деятельности, деятельности по стимулированию сбыта, связи с общественностью	Р	К, У	П, И
Контроль за выполнением плана продаж	К	И, П	

Данная матрица отражает объем и характер полномочий, реализуемых каждым специалистом при управлении стимулированием сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений. Матрица решений показывает, кто и в какой степени принимает участие в подготовке решения и работе по его исполнению. Применение данного метода позволяет наиболее качественно решить вопросы делегирования полномочий, то есть распределения задач, функций, прав и ответственности в сфере управления маркетингом на предприятии. Для отображения управленческих действий по реализации прав и исполнению обязанностей существуют условные обозначения, которые вводятся в матрицу:

- Р – принятие управленческого решения;
- П – подготовка управленческого решения;

У – участие в подготовке управленческого решения;

С – обязательное согласование на стадии подготовки управленческого решения или его принятия;

И – исполнение управленческого решения;

К – контроль исполнения управленческого решения [2, с. 551].

Так, исходя из данных таблицы можно отметить, что много функций, таких как подготовка управленческого решения, его исполнение и обязательное согласование с директором либо исполнительным директором, возложено на отдел сбыта, что говорит о загруженности данного отдела. В практике возможно переложить какие-либо обязанности на другого специалиста в данной области. В

данном случае функцию подготовки управленческого решения по большинству управленческих задач можно переложить на исполнительного директора для более рационального распределения задач, а соответственно, улучшения деятельности работы предприятия.

Рассмотрим функцию мотивации. Для мотивации потребителей необходимо проанализировать характеристики целевого рынка продукта для определения его основной мотивационной структуры. Далее разрабатываются мероприятия по стимулированию, чтобы поместить продукт в соответствующий мотивационный контекст.

Стимулирование посреднического звена реализуется либо за счет предоставления им определенных выгодных условий сотрудничества, разрабатываемых совместно, либо с

помощью специальных мер стимулирования. Персонал чаще всего мотивируют премиями к заработной плате или за выполнение и решение конкретной задачи. Все мотивации также должны быть направлены на долгосрочное поддержание взаимоотношений с любым участником дистрибьюторской цепи.

Систему управления стимулированием сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений представим следующими обеспечивающими подсистемами:

- подсистема организационного обеспечения;
 - подсистема ресурсного обеспечения;
 - подсистема информационного обеспечения;
 - подсистема методического обеспечения
- (рис. 1).

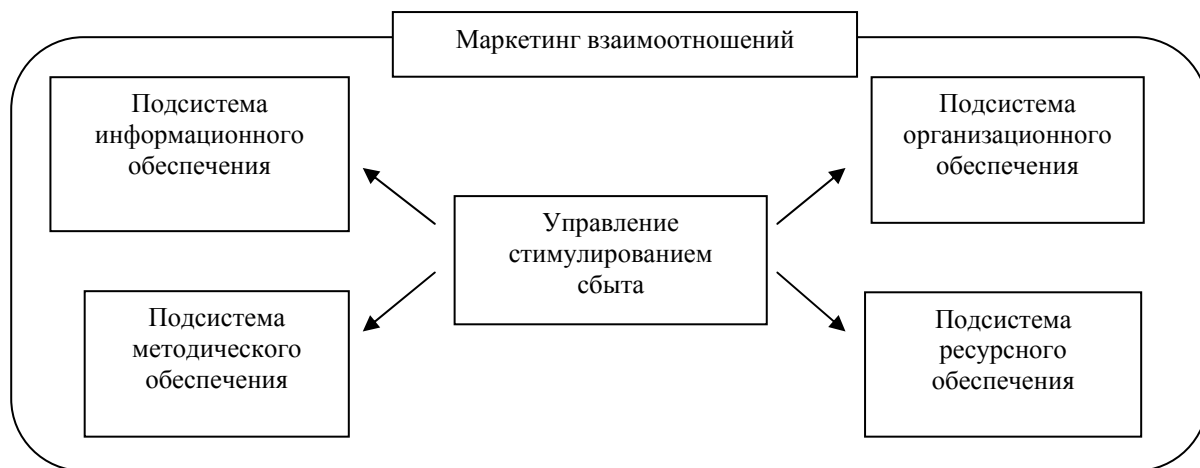


Рис. 1. Система управления стимулированием сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений

Данные подсистемы необходимо оценить с помощью следующей таблицы (табл. 2).

Каждое направление подсистемы оценивается по пятибалльной шкале, и на основе средней оценки выявляются наименее развитые. Из данной таблицы видно, что проведенный анализ состояния обеспечивающих подсистем управления стимулированием продаж показал неплохие результаты. Так, можно сказать о хорошей обеспеченности материальными, финансовыми и информационными ресурсами. На самом высоком уровне методическое обеспечение. Проблемы можно отметить в организации программы управления стимулированием продаж, а также в рекламной деятельности. Также упал уровень управления персоналом в 2012 году.

Для того чтобы успешно управлять персоналом, необходимо четко представлять основные механизмы и закономерности, по которым осуществляется работа с кадрами, на что нужно обратить внимание, иными словами, руководителю необходимо владеть современными технологиями управления трудовыми ресурсами. Одной из основных проблем современной кадровой работы является проблема эффективного стимулирования трудовой деятельности.

Для стимулирования персонала на практике можно предложить такие рекомендации, как:

1. Премирование. С целью усиления заинтересованности работников в результатах своего труда. Премияльные выплаты по итогам работы выплачиваются за своевремен-

ное и добросовестное исполнение должностных обязанностей. Производится выплата премии по результатам работы за месяц и квартал.

2. Конкурс «Лучший продавец» можно рассматривать не только как метод мотивации, но и как норму контроля, проверку знаний работника, соответствие его стандартам предприятия. Руководитель на основе этого конкурса также может увидеть пробелы в работе торгового персонала, недоработки и,

определив для себя сроки исправления, начать работу над ошибками.

3. Абонементы в фитнес-центры, боулинг-клубы, иные места, которые любит посещать конкретный сотрудник. Здесь очень важен индивидуальный подход. Например, если ваш работник любит футбол, то посещение филармонии вряд ли станет для него таким же хорошим стимулом, как, например, билет на чемпионат Европы по футболу.

Таблица 2

Бланк оценки состояния обеспечивающих подсистем

Обеспечивающие подсистемы	Применение	Оценка применения (0-5 баллов)		
		2010	2011	2012
Ресурсного обеспечения управления стимулированием продаж				
Трудовые ресурсы	+	5	5	3
Материальные ресурсы	+	4	4	5
Финансовые ресурсы	+	4	4	5
Информационные ресурсы	+	4	4	5
Среднее значение		4,25	4,25	4,5
Информационного обеспечения управления стимулированием продаж				
Информационное обеспечение маркетинговыми исследованиями	+	4	4	5
Информационное обеспечение современными изданиями	+	5	5	5
Программное обеспечение	+	4	4	4
Комплекс технических средств	+	4	5	5
Среднее значение		4,25	4,5	4,75
Организационного обеспечения стимулированием продаж				
Рыночная стратегия фирмы	+	5	5	5
Программы управления стимулированием продаж	+	3	4	4
Сбор информации о спросе и предложении	+	4	4	5
Рекламная деятельность	+	4	4	3
Среднее значение		4	4,25	4,25
Методического обеспечения управления стимулированием продаж				
Ценовая политика	+	5	5	5
Диагностика системы продаж	+	5	5	5
Клиентские базы данных, в т. ч. базы данных потенциальных клиентов и работа с ними	+	5	5	5
Управление персоналом	+	4	4	3
Среднее значение		4,75	4,75	4,5

Для стимулирования потребителей в условиях маркетинга взаимоотношений можно предложить такую рекомендацию, как накопительная бонусная программа. Бонусы становятся более эффективным инструментом повышения лояльности, чем скидки, ввиду того, что рынок перенасыщен скидками, и потребителям будет более интересен игро-

вой момент: накопление очков и получение призов. Бонусы воспринимаются потребителями как инвестиции в будущую покупку, которую появляется смысл совершить, вернувшись в тот же самый магазин. Данная рекомендация направлена на долгосрочную перспективу, что и определяет построение длительных отношений с потребителями.

Таким образом, оценка управления стимулированием сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений на предприятии проводится с использованием таких инструментов, как матрица принятия решений, анализ обеспечивающих подсистем. При этом используются методы экспертного опроса, опрос покупателей, анализ результатов и экономической эффективности стимулирования. Объектом управления является стимулиро-

вание сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений на предприятии, субъектом – подразделения и сотрудники предприятия, которые непосредственно занимаются стимулированием сбыта. Система управления представлена подсистемами: ресурсного обеспечения, автоматизированного обеспечения, методического обеспечения деятельности, организационного обеспечения.

Список литературы

1. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход : пер. с англ. / Дж. Бернет, С. Мориарти ; под ред. С. Г. Божук. – СПб. : Питер, 2008. – 864 с. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).
2. Голубков Е. П. Основы маркетинга : учебник. – 3-е изд., пер. и доп. – М. : Финпресс, 2008. – 638 с.
3. Дейан А. Стимулирование сбыта : пер. с франц. / А. Дейан, А. Троадек, Л. Троадек ; под ред. С. Г. Божук. – СПб. : Изд. дом «Нева»; М. : ОЛМА-ПРЕСС Инвест, 2009. – 128 с.
4. Кент Т. Розничная торговля : учебник для вузов по спец. 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция» («Торговое дело») : пер. с англ. / Т. Кент, О. Омар. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 719 с. – (Серия «Зарубежный учебник»).
5. Котлер Ф. Основы маркетинга : пер. с англ. – М. : Изд-во «Прогресс», 2008. – 734 с. : ил.
6. Кукина С. Д. Повышение квалификации как фактор конкурентоспособности персонала предприятия // Наука и творчество: взгляд молодых профессионалов : сб. ст. Пятой международ. науч.-практ. конф. Ч. I / Поволжский гос. ун-т сервиса. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2010. – 452 с.
7. Лысова М. Ю. Управление маркетингом : учеб.-метод. комплекс. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2011. – 114 с.
8. Рыбченко С. А. Методы стимулирования сбыта : учеб. пособие / С. А. Рыбченко, Т. В. Евстигнеева. – Ульяновск : УлГТУ, 2007. – 184 с.
9. Синяева И. М. Маркетинговые коммуникации / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев ; под ред. Л. П. Дашкова. – 2-е изд. – М. : Дашков и К^о, 2007. – 304 с.
10. Сребник Б. В. Маркетинг : учеб. пособие для вузов. – М. : Высш. шк., 2007. – 360 с.
11. Федорова Н. В. Управление персоналом организации : учеб. пособие / Н. В. Федорова, О. Ю. Минченкова. – М. : КноРус, 2006. – 416 с.

E. E. Kalenskaya*

**Kalenskaya Elena, student*

of Volga Region State University of Service, Togliatti

e.l._mode@mail.ru

Supervisor: PhD in Economics, Associate Professor M. Yu. Lysova

METHODS OF ANALYSIS OF SALES STIMULATION MANAGEMENT IN RELATION TO MARKETING IN TRADE COMPANY

Key words: sales stimulation, relation marketing, management system, decision-making matrix.

The article studies the methods of analysis of sales stimulation management in relation to marketing in trade company. The author provides characteristics of the objects and subjects of sales stimulation management, and defines the conditions for successful operation.

© Каленская Е. Е., 2013

УДК 338.242.2

Т. И. Марченко*

*Марченко Татьяна Ивановна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
mtata68@mail.ru

Е. Э. Бычкова*

*Бычкова Евгения Эдуардовна, магистрант
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_eokd@tolgas.ru

СИСТЕМНО-РЕСУРСНАЯ РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ СТРУКТУРНОЙ ПРОСТРАНСТВЕННО-ВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖСУБЪЕКТНЫХ СВЯЗЕЙ

Ключевые слова: виды экономической активности, пространственно-временные границы, базовые ресурсы, базовые способности, межсистемные взаимодействия, устойчивая экономическая конфигурация межсубъектных взаимосвязей.

Предложена рациональная экономическая конфигурация структурной пространственно-временной организации межсубъектных связей, согласованная с разделением общеэкономических и общесистемных функций между различными экономическими системами различного уровня.

Своим возникновением рассматриваемая проблема обязана следующим обстоятельствам. Как известно, экономическая активность реализуется не только в форме создания и функционирования предприятий, организаций, индивидуального предпринимательства, корпораций, бизнес-групп, кластеров, деловых сетей и других форм соединения экономических объектов, но и в виде реализации экономических проектов, организации бизнес-процессов, создания и поддержания инфраструктуры.

Возникает вопрос идентификации структуры организации взаимодействия всех подобных экономических субъектов и взаимоотношений между ними с целью обеспечения устойчивого развития не только какой-либо отдельной локальной системы (предприятия, бизнес-процесса, проекта), но и экономики в целом, а также ее базисных подразделений.

Ответ на обозначенный вопрос в контексте исследовательской программы системно-ресурсной концепции кроется в следующих действиях:

- конкретизации перечня форм экономических образований, имеющих определяющее значение для функционирования и развития экономики;

- установлении возможных видов информационно-функциональных взаимоотношений между экономическими образованиями,

уточнении роли и места в них конкурентных отношений;

- анализе дефиниции стратегических ресурсов, акцентируя внимание на особых базовых (первичных) ресурсах и на характерных признаках экономических субъектов – способностях эффективно использовать эти ресурсы;

- исследовании устойчивых конфигураций обмена базовыми ресурсами между экономическими субъектами, обеспечивающими перспективы функционирования данных участников обмена в экономике в целом.

Первые три момента более подробно рассматривались в [4, 5]. В данной статье основное внимание уделено вопросу формирования организационных отношений между экономическими образованиями различных форм и видов, и для реализации данного действия представляется необходимым объединение логики и инструментов ресурсной концепции с положениями теории динамических способностей фирмы и с пространственно-временным анализом экономических систем. Это позволяет сделать вывод о том, что целенаправленный процесс спонтанного упорядочивания, возникновения пространственных, временных, пространственно-временных и функциональных структур экономических систем, обусловленный внутренними причинами, ведет к их объединению в совокупности из четырех систем разных форм и

видов, в рамках которого достигается равновесие в сфере распределения первичных стратегических ресурсов и способностей между субъектами. Существование подобных объединений происходит в рамках связной конструкции организации взаимодействия экономических субъектов по типу «пазл», позволяющей сохранить надежность данной конструкции при выбытии из нее субъектов, завершивших свой жизненный цикл.

Предлагается классифицировать экономические образования в зависимости от характера их локализации в пространственно-временном универсуме, а именно от степени определенности границ того или иного субъекта в пространстве и времени. Согласно данному признаку экономические образования как элементы системы могут быть оценены по степени априорной определенности их пространственных границ и временного параметра, выражающегося в продолжительности жизненного цикла. С точки зрения субъекта, не обладающего специфической инсайдерской информацией, можно типологизировать все имеющиеся виды экономических активностей по признаку наличия оп-

ределенных и известных пространственно-временных границ следующим образом:

- системы с неопределенными пространственно-временными границами, т. е. нелокализованные системы (экономическая среда);
- системы с неопределенными пространственными и заданными временными границами, т. е. локализованные во времени системы (экономические процессы);
- системы с определенными пространственно-временными границами, т. е. локализованные системы (экономические проекты);
- системы с неопределенными временными и заданными пространственными границами, т.е. локализованные в пространстве системы (экономические объекты) [1, 2].

Обозначим данные разновидности систем следующим образом:

A – множество средовых систем; B – множество процессных систем; C – множество проектных систем и D – множество объектных систем. Следует отметить наличие определенной зависимости между уровнем системы и порядковым номером кода.

На рис. 1 приведены символические изображения данных разновидностей экономических явлений и активностей.

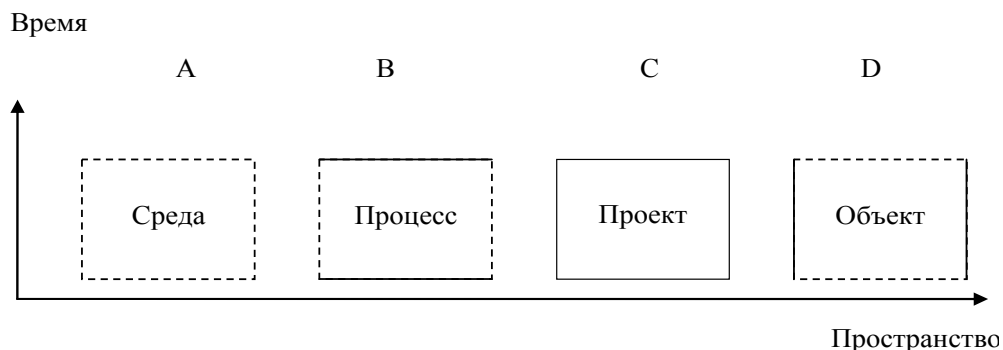


Рис. 1. Набор элементов экономической системы, обеспечивающих ее устойчивость в координатах «пространство-время»

Примечание: сплошные линии по горизонтали означают ограниченность жизненного цикла систем, а по вертикали – ограниченность занимаемого ими пространства.

Экономические явления и активности каждой разновидности выстраивают свою логику взаимодействий с базовыми экономическими ресурсами – пространством и временем, а также с базовыми экономическими способностями – интенсивностью и активностью деятельности. Эта логика в целом состоит в следующем.

Для осуществления своей деятельности по реализации процессов производства, рас-

пределения, потребления и обмена каждый экономический субъект использует закрепленные за ним (контролируемые им) ресурсы пространства и времени. Средовая экономическая система (A) обладает, по определению, неограниченным доступом и к пространству, и к времени. Для нее запасы этих ресурсов могут считаться неограниченными. Процесс (B) обладает ограниченным периодом жизненного цикла и неограниченным

доступом к пространству. Проект (С) локализован и в пространстве, и во времени, что позволяет рассматривать его пространственно-временной ресурс как ограниченный. Объект (D) имеет неограниченный доступ к временному ресурсу, в то время как пространственный ресурс для него ограничен. Следовательно, пространство и время как необходимые условия для функционирования экономических образований могут рассматриваться как базовые (первичные) ресурсы экономики.

Подобным образом можно охарактеризовать распределение базовых способностей по системам различных разновидностей (табл.

1). Средовая система пассивна и не обладает необходимой для использования ее ресурсов энергией, в то время как проектная система, наоборот, активна и располагает источником энергии для использования обоих видов базовых ресурсов. Представленные результаты распределения базовых ресурсов и способностей между различными экономическими явлениями и активностями позволяют отразить их деятельность в виде имитирующих производственных функций, демонстрирующих зависимость результатов от объема используемых базовых ресурсов и уровня базовых способностей.

Таблица 1

Характеристика экономических систем: наличие базовых способностей

Экономическая система	Ресурс интенсивности	Ресурс активности
Среда (A)	Не существует	Не существует
Процесс (B)	Не существует	Существует
Проект (C)	Существует	Существует
Объект (D)	Существует	Не существует

Деятельность каждой экономической системы отражается в некотором результате.

Пусть $R\Sigma(t)$ – обобщенный показатель результативности системы Σ в период (момент) t , $\Sigma = A, B, C, D$.

Поскольку из двух видов первичных ресурсов S (пространство) и T (время) для объектной системы D ограниченным является только S , результат деятельности объектной системы $RD(t)$ в период t можно выразить как:

$$RD(t) = ID(t)SD(t), \quad (1)$$

где $ID(t)$ – интенсивность использования пространственного ресурса системой D ;

$SD(t)$ – объем этого ресурса.

Результат деятельности процессной системы B можно выразить как:

$$RB(t) = AB(t)TB(t), \quad (2)$$

где $AB(t)$ – активность системы B при использовании временного ресурса;

$TB(t)$ – объем этого ресурса.

Для проектной системы C результативность может быть выражена как:

$$RC(t) = \min(IC(t)SC(t), AC(t)TC(t)). \quad (3)$$

Приняв во внимание, что для объектной системы D временной ресурс $TD(t)$ можно считать бесконечным, $TD(t) = \infty$, а для процессной системы B , наоборот, $SB(t) = \infty$, запишем общую формулу для результативности трех разновидностей систем как:

$$R\Sigma(t) = \min(I\Sigma(t)S\Sigma(t), A\Sigma(t)T\Sigma(t)), \quad \Sigma = B, C, D. \quad (4)$$

Данная формула в сущности представляет собой имитирующую производственную функцию экономической системы объектной, процессной и проектной разновидности, показывающую зависимость результата функционирования системы от первичных факторов – ресурсов времени и пространства. Она основана на предположении о не-взаимозаменяемости пространства и времени как базовых ресурсов экономической системы и поэтому имеет вид линейно-однородной функции с нулевой эластичностью замещения факторов (производственной функции Леонтьева).

Последняя формула не может быть применена к средовым системам $\Sigma = A$, в которых и пространственные, и временные ресурсы не ограничены, $S\Sigma(t) = T\Sigma(t) = \infty$, поскольку производственной функции для средовых систем, аналогичной производственным функциям других типов систем, не существует. Задача средовых систем состоит в создании потенциала сочетания объектных, проектных и процессных систем, т. е. сведена к посреднической роли, а результативность данных систем выражается в эффективности функционирования остальных видов систем. В итоге рассматриваемая формула может рассматриваться как производственная функция, отражающая деятельность экономической системы посредством ис-

пользования полного набора показателей ресурсов и способностей.

Приведенные ранее характеристики систем всех разновидностей по их отношению к ресурсам и способностям показывают, что с позиции обладания ресурсами и способностями различные системы в совокупности дополняют друг друга, а объединения исследуемых экономических явлений и активностей являются носителями базовых ресурсов и способностей всех видов.

Представленные выше выводы, полученные на основе применения ресурсного подхода, подтверждаются и при использовании функционально-воспроизводственного подхода, в определенном смысле двойственного по отношению к ресурсной концепции. Функционально-воспроизводственный анализ деятельности обозначенных экономических субъектов базируется на межсистемном распределении базовых общеэкономических и общесистемных функций и выявлении их роли в воспроизводственном процессе. У каждой из четырех разновидностей систем есть определенная функциональная специализация, позволяющая соотнести и связать основные фазы воспроизводства: производство, распределение, обмен и потребление. Данные функции распределены среди систем А, В, С, D неординарно, а именно в реализации каждой фазы воспроизводства

участвуют строго две различных системы, причем в одном случае – в качестве основной, во втором – в качестве дополнительной. Каждая система также выполняет ровно две общеэкономические функции, а значит, участвует в двух фазах воспроизводства. Результаты распределения базовых экономических функций между экономическими системами приведены в табл. 2.

Реализация каждой общеэкономической функции зависит от следующих разновидностей систем: функции производства – от D и С; функции потребления – от А, D; функции распределения – от В, А; функции обмена – от С, В. Более того, структура участия в воспроизводственном цикле всех разновидностей систем задает специфическую кольцевую структуру связей между данными системами, обусловленную наличием у некоторых пар систем общей общеэкономической функции. Подобная структура распределения функций позволяет одной системе локально (частично) замещать другую систему: так, в фазе производства, являющейся основной для объектов, может временно быть задействованным соответствующий проект (локально в смысле времени); в фазе распределения, являющейся основной для процесса, может локально доминировать соответствующая среда (локально в смысле пространства) [3].

Таблица 2

Распределение общеэкономических функций между различными экономическими системами

Разновидности системы	Основная функция	Дополнительная функция
Среда (А)	Потребление	Распределение
Процесс (В)	Распределение	Обмен
Проект (С)	Обмен	Производство
Объект (D)	Производство	Потребление

Деятельность каждой экономической системы может быть рассмотрена также с точки зрения ее влияния на изменение однородности пространственно-временного универсума. Сформулировать в единообразном виде общесистемные результаты функционирования экономических образований позволяет рассмотрение в качестве выхода экономических систем характеристики увеличения или уменьшения пространственного разнообразия и временной дифференциации (изменение экономических условий при перемещении из одной точки пространства в другую и при движении от одного момента/периода времени к другому). Соотноше-

ние между вариативностью и устойчивостью экономики определяет степень ее гармоничности. В табл. 3 отражено влияние функционирования экономических систем на характеристики изменчивости экономики.

Резюмируя вышеизложенное, делаем следующие выводы:

- среды и процессы ответственны за увеличение однородности пространства;
- объекты и среды способствуют увеличению однородности времени;
- объекты и проекты обеспечивают диверсификацию пространства;
- проекты и процессы поддерживают дифференциацию времени.

Таблица 3

Распределение базовых общесистемных функций между различными системами

Разновидности системы	Основная функция	Дополнительная функция
Среда (А)	Поддержание устойчивости	Приведение к единообразию
Процесс (В)	Приведение к единообразию	Введение разграничений
Проект (С)	Введение разграничений	Внесение разнообразия
Объект (D)	Внесение разнообразия	Поддержание устойчивости

Очевидно, что, как и в случае распределения общэкономических функций между исследуемыми разновидностями систем, распределение общесистемных (вариативных) функций также построено по принципу двойственности, обеспечивая тем самым надежность функционирования экономики в целом. Данное обстоятельство позволяет сформулировать главный принцип рациональной организации взаимоотношений между рассматриваемыми разновидностями систем: объединение средовой, процессной, проектной и объектной систем реализует полную совокупность вариантов межсистемного распределения, с одной (ресурсной) стороны – их ресурсов и способностей, а с другой (результативной) – общэкономических и общесистемных функций, выполняемых этими системами, а также создает источник анализа системной организации экономики.

Согласно логике ресурсной теории применительно к произвольным экономическим системам позиционирование экономического образования в популяции аналогов определяется фактическим наличием у него стратегических ресурсов и способностей и зависит в общем случае как от конкурентных преимуществ на рынке товаров и услуг, так и от преимуществ при выборе данного субъекта другими системами для построения партнерских взаимоотношений. На наш взгляд, последний фактор в стратегическом плане имеет принципиальное значение. Результаты качественного анализа выявления наличия избытка или дефицита ресурсов и способностей, приведенные выше, позволяют резюмировать следующий логический вывод: их релевантное распределение между рассматриваемыми экономическими явлениями и активностями создает предпосылки для объединения последних с целью устранения дефицита тех или иных базовых ресурсов или способностей. Ниже обосновывается модель устойчивого взаимодействия экономических субъектов, позволяющая им ритмично функционировать на основе многостороннего обмена базовыми ресурсами и способностями.

Функционирование процессной, проектной и объектной систем требует преодоления имеющихся у них ограничений по базовым пространственно-временным ресурсам [1]. Это связано с деятельностью данных систем по производству продуктов, предназначенных для реализации за их пределы. При этом понимание предела для обозначенных разновидностей систем различно. Для объектной системы пределами являются пределы пространства, занимаемого самой системой; для процессной системы – пределы временного промежутка, определенного для существования процесса; для проектной системы – границы занимаемого системой пространства и пределы доступного ей временного промежутка для транспортировки благ. В отношении средовых систем, для которых понятие пространственных и временных границ не определено, следует заметить, что результатом их деятельности, как отмечалось выше, является результат функционирования других систем, т. е. продукт средовой системы – это экономическая среда для функционирования систем остальных разновидностей. Следовательно, экономические системы, для которых доступное пространство (располагаемое время) ограничено, нуждаются в снижении имеющихся пространственных (временных) ограничений и выступают как реципиенты пространственного (временного) ресурса. Наоборот, системы, имеющие неограниченный пространственно-временной ресурс, выступают по отношению к первым донорами соответствующих ресурсов.

В структуре системной организации экономики основным источником оборота и распространения пространственно-временных ресурсов являются средовые системы, предоставляющие объектным системам пространство для реализации результатов процессов производства; процессным системам – время для сохранения изменений, произведенных процессной системой в пространстве в течение ее жизненного цикла. В свою очередь, объектная система предоставляет проектной

системе время для сохранения результатов проектной деятельности, а процессная система обеспечивает проектную систему пространством для расширения поля деятельности.

Рассматривая структуру оборота базовых способностей экономических систем, необходимо убедиться в наличии механизмов их трансферта. Так, проектные системы, как отмечалось выше, обладают способностями эффективно использовать и пространственные, и временные ресурсы. Участники проектной системы при знании сроков ее существования вынуждены ориентироваться на них и действовать в ускоренном темпе. При их взаимодействии с участниками других систем последним также приходится ускорять течение событий (инициация проекта разработки нового продукта на предприятии способствует активизации персонала, росту производительности труда и капиталоотдачи). Взаимодействие проектной и процессной систем позволяет интенсифицировать деятельность последней и продлить ее жизненный цикл. Объектные системы передают средовым системам способности интенсификации использования пространства, без чего средовые системы теряют возможности осуществлять результативную экономическую деятельность. Взаимодействие процессных и средовых систем повышает их потенциал эффективного использования временного ресурса. В итоге можно сделать следующий принципиальный вывод о том, что эффективное функционирование каждой экономической системы может иметь место только в том случае, когда у нее есть доступ к собственным или привлекаемым источникам обо-

их видов базовых ресурсов и присутствуют (или могут быть задействованы через доноров) оба вида базовых способностей.

Проведенный анализ деятельности экономических систем с точки зрения обмена базовыми ресурсами и способностями позволяет высказать ряд предположений о структуре межсистемных взаимодействий в ходе процесса самоупорядочения экономики. Поскольку результат функционирования системы в общем случае определяется доступом к ресурсам и возможностям их эффективного использования, то устойчивое развитие каждой экономической системы требует непрерывного снабжения ее этими ресурсами и способностями.

Рассмотрим наиболее экономичную конфигурацию объединения экономических субъектов, обеспечивающую сбалансированный обмен ресурсами и способностями. Это достигается вследствие однократного включения каждой разновидности экономической системы в относительно устойчивый комплекс. Тогда в экономике будет иметь место гомеостаз, если между экономическими субъектами установятся такие взаимоотношения, при которых каждый из участников объединения, обладающий излишком того или иного ресурса или способности, сможет быть донором при передаче этого ресурса или способности одной или нескольким системам, для которых этот ресурс или способность дефицитны. Наиболее экономичная форма организации взаимоотношений между экономическими системами, обеспечивающая баланс пространственно-временных ресурсов и способностей, представлена на рис. 2.

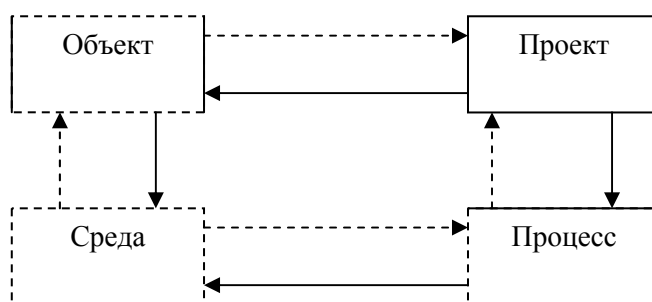


Рис. 2. Комплекс взаимоотношений между экономическими субъектами, обеспечивающий обмен ресурсами и способностями

Анализ реальных экономических связей на микро-, мезо- и макроуровне показывает, что структуры, подобные структуре, представленной на рис. 2, фактически присутствуют на всех уровнях экономики. Такой ана-

лиз требует достаточно глубокого проникновения в структуру экономических процессов, поскольку юридическую регистрацию в подавляющем большинстве случаев имеют только объектные системы. Немаловажным

является тот факт, что рациональная совокупность межсубъектных взаимоотношений – это не просто система взаимосвязей между объектной, проектной, процессной и средовой системами, но и структура, имеющая кольцевидную особенность: пары «объект – среда», «среда – процесс», «процесс – проект» и «проект – объект» связаны тесными взаимными отношениями симбиотического типа, в то время как пары «объект – процесс» и «проект – среда» не взаимодействуют между собой непосредственно. Существование подобных кластеров может обеспечиваться как на основе двусторонних договоров между рассматриваемыми разновидностями субъектов, так и путем их интеграции, т. е. объединения в единое юридическое лицо.

Представленная на рис. 2 схема рациональной организации взаимоотношений между экономическими субъектами является минимальной (на данном уровне наблюдения) по составу экономической конфигурацией, способной функционировать и воспроизводиться самостоятельно, поскольку включает лишь одну систему каждой разновидности.

Тем не менее функционирование представленной конфигурации в данном составе не может длиться неограниченно долго. Длительность жизненного цикла предложенного конструкта зависит от длительности жизненных циклов его «короткоживущих» участников: проекта и процесса. Для продления функционирования экономической конфигурации как комплекса необходимо своевременно производить замену закончивших свои жизненные циклы проектов и процессов другими системами той же разновидности, т. е. в экономике должен существовать достаточный запас проектов (планов, программ, мероприятий) и процессов (в том числе организационных процедур, рыночных движений) для оперативной поддержки функционирования конструктов. Организация функционирования экономических систем в рациональном составе обеспечивает устойчивость экономики в целом.

Суммируя полученные результаты, определяющие роль различных экономических субъектов в экономике, основные функции экономических конфигураций можно охарактеризовать следующим образом:

- поддержание полного цикла реализации и взаимодействия базовых общеэкономических процессов производства, потребления, распределения, обмена;

- поддержание полного цикла базовых общесистемных процессов: диверсификации, унификации, дифференциации, стабилизации;

- обеспечение экономических систем – участников комплекса пространственно-временными ресурсами и способностями использования пространства и времени;

- поддержание гомеостаза в экономике, обеспечение устойчивого функционирования экономики.

Создание и организационное оформление микроэкономических комплексов следует рассматривать как профилактическую меру, предупреждающую возникновение и развитие кризисных явлений в национальной экономике на любом уровне. В рамках межстрановых отношений также целесообразно создавать подобные экономические конфигурации в виде союзов государств, включающих представителей экономических систем четырех разновидностей. Наиболее эффективно создание и оформление комплексов экономических субъектов в случае, когда каждая из стран-участниц представляет собой достаточно ярко выраженный пример системы объектного, средового, процессного или проектного варианта.

Как было отмечено ранее, предложенный конструкт не может существовать в стабильном состоянии неограниченно долго. Возникает вопрос о структуре организации взаимодействия самих экономических систем, в которой нашли бы отражение как принцип о необходимости доступа каждого экономического образования для эффективного его функционирования к собственным или привлекаемым источникам обоих видов базовых ресурсов и присутствию (или возможности задействования через доноров) обоих видов базовых способностей, так и взаимодействие подобных комплексов. Такая задача может быть решена на базе специфической матрицы экономических систем (рис. 3).

На данном рисунке изображен фрагмент матричной схемы организации экономики любого уровня. Здесь представлены шестнадцать экономических систем: по четыре системы каждой из четырех разновидностей. Сплошные линии, соединяющие различные системы экономики между собой и имитирующие их внешние взаимосвязи, символизируют обмены пространственно-временными ресурсами и способностями. На схеме также выделены возможные группировки систем в виде девяти комплексов, причем каждая из

шестнадцати систем участвует в деятельности ровно четырех комплексов.

В рамках данной организационной схемы системы одной разновидности не контактируют между собой непосредственно, а взаимодействуют через системы других разновидностей. Так, объекты (D_{ij}) непосредственно взаимодействуют лишь со средой и проектом. В частности, на микроуровне так

называемые прямые связи между предприятиями могут осуществляться только через посредство ряда составляющих институциональной среды, таких как контрактная система, транспортная система, институты делового обихода и т. д. Другой возможный вариант взаимодействия предприятий – реализация общих проектов.

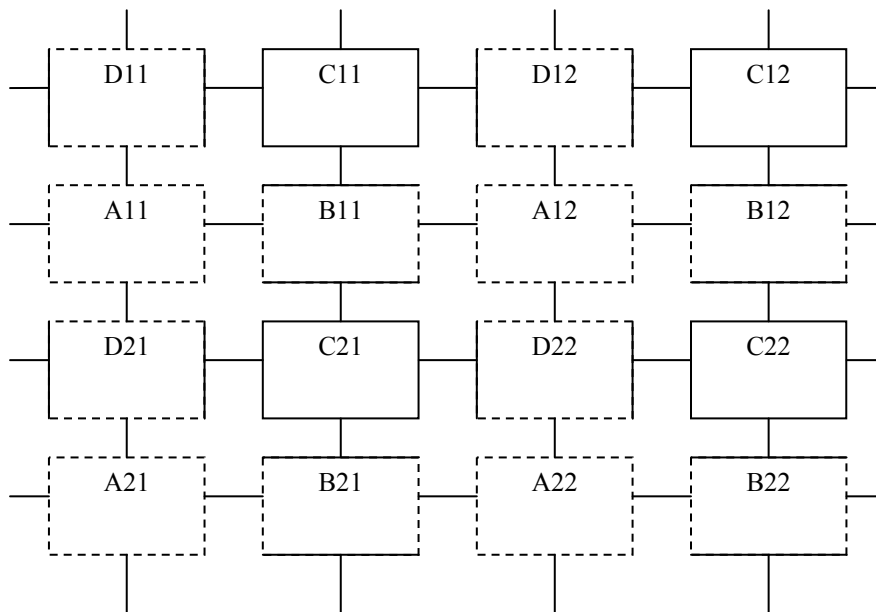


Рис. 3. Схема организационных взаимосвязей между субъектами, образующими устойчивую экономическую конфигурацию

Подобным образом процессы (V_{ij}) взаимодействуют между собой либо через объекты (если процессы протекают в рамках одного предприятия), либо через среду (если процессы протекают в данной среде). Каналы взаимодействия между системами связывают каждую систему ровно с двумя представителями систем другой разновидности.

Так, объектная система D_{22} непосредственно взаимодействует со средовыми системами A_{12} и A_{22} . В свою очередь, средовая система A_{12} взаимодействует с двумя процессными системами B_{11} и B_{12} и с двумя объектными системами D_{12} и D_{22} . Это означает, что в данной схеме рациональной организации взаимодействия экономических систем заложена идея дублирования системных связей, обеспечивающая надежность функционирования экономики. Если по каким-либо причинам один из каналов, связывающих данную систему с другими, в рамках одного конструкта окажется нефункциональным, то система может обратиться к другому аналогичному по назначению каналу,

относящемуся к другому конструкту. Тем самым для данной системы будет сохранена возможность существования.

Несмотря на то, что предложенная матричная схема представляет собой теоретическую модель организации экономики на различных уровнях, она отражает существенные черты практики, если исследовать ее с позиций системной парадигмы. Матричная схема наглядно показывает каналы влияния на деятельность тех или иных систем, позволяет выявить «узкие места» в организации экономики, требующие мониторинга и вмешательства. Изложенная теория может стать также обоснованием для формирования финансово-промышленных групп, сетевых и иных бизнес-систем в экономике.

В заключение хотелось бы отметить следующее. Анализ взаимодействий экономических субъектов, сфокусированный на значимости таких ресурсов, как доступное для того или иного субъекта пространство и располагаемое им время, позволяет высветить проблемы и эффекты, обычно усколь-

зающие от внимания исследователей, сосредоточенных на вопросах товарной и денежной сбалансированности экономики. В данной статье предложена рациональная схема структурной пространственно-временной организации межсубъектных связей, согласованная с разделением общеэкономических и общесистемных функций между различными экономическими системами. В основе этой схемы находится повторяющийся рисунок экономической конфигурации из следующих экономических субъектов: объектной, средовой, процессной и проектной систем, связанных в единую четырехзвенную цепь.

Как следствие, возникает целый пласт новых для традиционного стратегического управления задач. Речь идет прежде всего об

управлении процессами создания комплексов субъектов, о поддержке их функционирования и взаимодействия, переформатировании, замене закончивших жизненный цикл элементов и ликвидации данных экономических конфигураций. Следовательно, такие комплексы должны стать одним из основных видов экономических единиц, наделенных правами и ответственностью субъектов экономики. Следует иметь в виду, что именно комплексы, объединенные в матричной структуре системной организации экономики, могут стать мощным средством создания, распространения и реализации инноваций при одновременном повышении интегрированности экономики.

Список литературы

1. Клейнер Г. Б. Системная парадигма и экономическая политика // *Общественные науки и современность*. – 2007. – № 2. – С. 141-149.
2. Клейнер Г. Б. Системная парадигма и экономическая политика // *Общественные науки и современность*. – 2007. – № 3. – С. 99-114.
3. Клейнер Г. Б. Системная парадигма и системный менеджмент // *Российский журнал менеджмента*. – 2008. – № 6. – С. 37-50.
4. Марченко Т. И. Системно-ресурсная концепция изучения экономического пространства и экономического времени / Т. И. Марченко, Е. Э. Бычкова // *Экономика и управление: новые вызовы и перспективы* : сб. ст. III международ. науч.-практ. конф. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012. – С. 224-229.
5. Марченко Т. И. Системно-ресурсная идентификация совокупности взаимоотношений экономических образований различных типов как источника их конкурентных преимуществ / Т. И. Марченко, Е. Э. Бычкова // *Школа университетской науки: парадигма развития*. – № 1 (8). – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2013.

T. I. Marchenko*

**Marchenko Tatyana, PhD in Economics, Associate professor of Volga Region State University of Service, Togliatti*
mtata68@mail.ru

E. E. Bychkova*

**Bychkova Evgenia, graduate student of Volga Region State University of Service, Togliatti*
kaf_eokd@tolgas.ru

SYSTEM-RESOURCE RATIONALIZATION OF STRUCTURAL SPACE-TIME ORGANIZATION OF INTER-SUBJECT COMMUNICATIONS

Key words: types of economic activity, space and time boundaries, basic resources, basic skills, cross-system interaction, sustainable economic configuration of inter-subject relationship.

The authors suggest rational economic configuration of structural space-time organization of inter-subject relations. This configuration is consistent with the division of general economic and system functions between different economic systems of different levels.

© Марченко Т. И., Бычкова Е. Э., 2013

УДК 339.13

К. В. Новичкова*

**Новичкова Ксения Владимировна, магистрант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

kaf_eokd@tolgas.ru

Научный руководитель: к.э.н., доц. Е. Н. Гутюк

СУЩНОСТЬ И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, методика оценки эффективности.

Рассмотрена сущность эффективности маркетинговой деятельности, представлена методика оценки эффективности.

Понятие оценки эффективности маркетинговой деятельности предполагает результативность процесса маркетинговой деятельности, в ходе которого устанавливается, насколько затраты на мероприятия в области исследования торгово-сбытовой деятельности предприятия соотносятся с общим вкладом и расходами, связанными с данным исследованием, и определяется как отношение результата маркетинговой деятельности к затратам на нее. И если эти затраты получили выражение в увеличении объема реализации, то данная деятельность является эффективной.

Эффективность маркетинговой деятельности можно оценивать разными способами. Большинство ученых считают, что эффект маркетинговой деятельности рассчитывается методом суммирования результатов совершенствования производственной и сбытовой деятельности с учетом оптимального использования возможностей рынка [2].

Другие полагают, что эффективность маркетинговой деятельности следует оценивать по следующим показателям: количество покупателей, адекватность информации, стратегии и др. [2].

Некоторые ученые утверждают, что эффективность маркетинговой деятельности состоит в росте объемов продаж и увеличении прибыли. Но это конечные результаты, и на них, кроме маркетинга, влияют другие факторы деятельности предприятия – квалификация персонала, производственные силы (оборудование, технология), финансовый потенциал, поэтому такая оценка не является объективной.

На сегодняшний день наука еще не выработала единых методических основ полной и всесторонней оценки эффективности маркетинговой деятельности, удобной для при-

менения на практике в работе предприятия, что делает актуальной данную статью.

Эффективность маркетинговой деятельности торгового предприятия определяется некоторыми составляющими маркетинговой ориентации:

1. Ориентация на потребности и ожидания покупателя (удовлетворение потребностей клиентов, разработка различных предложений для разных сегментов рынка).

2. Ориентация на стратегические цели предприятия (взаимодействие работы отдела маркетинга с другими подразделениями предприятия, мониторинг).

3. Ориентация на полноту и достоверность информации о рынке, потребителях, конкурентах (соотношение потенциала сбыта с прибыльностью различных сегментов рынка, опросы покупателей).

4. Ориентация на оперативную эффективность (ознакомление персонала предприятия с маркетинговой стратегией и своей ролью в ее реализации).

Существует три основных параметра оценки эффективности маркетинговой деятельности (рис. 1).

Анализ данных параметров, сравнение их фактических и плановых значений может достаточно полно и развернуто дать ответы на такие вопросы, как: 1) где есть потенциал для роста или 2) в какой области искать причину неудач.

Выделяют четыре характерные черты оценки эффективности маркетинговой деятельности торгового предприятия [2]:

1. Всеобъемлемость. Оценка эффективности маркетинга не ограничивается анализом только отдельных критических моментов, а охватывает все главные виды маркетинговой деятельности.

2. Систематичность. Оценка эффективности маркетинга представляет собой упорядоченную последовательность шагов, включающих внешнюю среду маркетинга для данного предприятия, внутренние системы маркетинга и отдельные функции маркетинга.

3. Независимость. Существуют следующие способы оценки эффективности маркетинга: внутренняя оценка, перекрёстная оцен-

ка, оценка, проводимая специально созданной группой экспертов, внешняя оценка.

4. Периодичность. Оценивать эффективность маркетинга необходимо регулярно как для процветающих, так и для испытывающих трудности предприятий, а не когда возникают трудности.



Рис. 1. Параметры оценки эффективности маркетинговой деятельности

Маркетинговая деятельность предприятия будет эффективной и финансовое состояние благополучным, если предприятие сможет своевременно реагировать на изменение факторов, влияющих на деятельность предприятия, это в конечном итоге благоприятно отразится на состоянии экономических и финансовых показателей деятельности предприятия.

Выделяют следующие факторы маркетинговой среды, которые можно разделить на две группы [4]:

1. Факторы маркетинговой макросреды, оказывающие влияние вне зависимости от

интересов предприятия. К ним относят экономическую среду (общеэкономическая ситуация в стране, политическая среда, налоговое законодательство, уровень банковских ставок по кредитам), демографическую, природную, научно-техническую и культурную среду.

2. К факторам маркетинговой микросреды, оказывающим влияние на эффективность маркетинговой деятельности, относят предприятие, поставщиков, потребителей, конкурентов, посредников и др. (табл. 1).

Таблица 1

Факторы, влияющие на эффективность маркетинговой деятельности предприятия

Маркетинговая микросреда	Маркетинговая макросреда
1	2
Поставщики (качество и количество поставок, система существующих расчетов)	Экономическая среда (темпы инфляции, уровень налогов, уровень доходов населения)
Потребители (система расчетов, количество заказчиков, их платежеспособность)	Политическая среда (налоговое законодательство, ставки ЦБ РФ, нормативная база)
Конкуренты (место предприятия на данном сегменте рынка, количество заказчиков, уровень цен)	Научно-техническая среда (НТП, тенденции развития науки, техники и технологий)

1	2
Предприятие (обеспеченность квалифицированным персоналом, обеспеченность собственными средствами, ликвидность, масштабы деятельности)	Демографическая среда (динамика рождаемости и старения, миграция населения)
Посредники (сбыт, консультирование, финансирование)	Природная среда (редкость отдельных видов ресурсов, природные условия отдельных регионов страны)
	Культурная среда (национальные традиции, мировоззрения, образовательный уровень)

Оценить эффективность маркетинговой деятельности можно при помощи системы показателей эффективности маркетинга (рис. 2).



Рис. 2. Показатели эффективности маркетинга

Показатели эффективности маркетинга – это критерии, с помощью которых деятельности предприятия дают количественную оценку.

Под текущими показателями эффективности маркетинговой деятельности понимаются непрерывно меняющиеся показатели, постоянный мониторинг которых необходим. Конечные показатели – показатели, используемые в качестве маркетинговых целей предприятия.

Следовательно, оценка деятельности предприятия по данным показателям позволяет повышать его конкурентоспособность на товарном и финансовом рынках, обеспечивать стабильное экономическое развитие в стратегической перспективе.

В ходе написания статьи была разработана методика оценки эффективности маркетинговой деятельности торгового предприятия, алгоритм которой представлен на рис. 3.

Предлагаемая методика построена на результатах исследования конъюнктуры рынка и на базе маркетингового потенциала предприятия.

Для применения методики оценки эффективности маркетинговой деятельности необходимы результаты исследования товарного рынка.

Исследование товарного рынка – самое распространенное направление в маркетинговой деятельности.

Маркетинговые исследования представляют собой сбор, анализ данных, необходимых для решения задач, стоящих перед предприятием в условиях существующей маркетинговой ситуации, а также формирование отчета о результатах проделанной работы.

На рис. 3 показана методика оценки эффективности маркетинговой деятельности торгового предприятия, в состав которой входит три этапа.

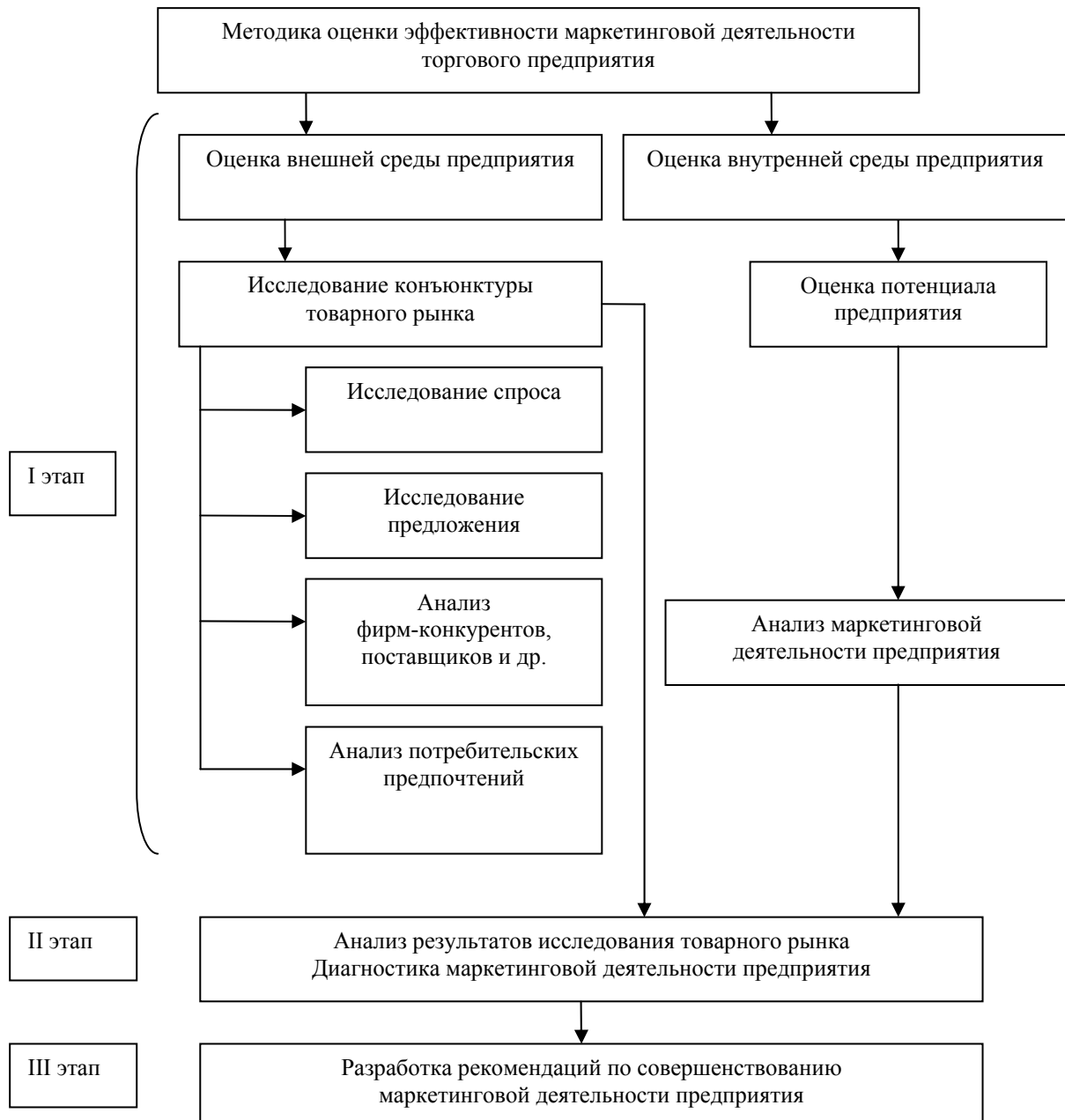


Рис. 3. Методика оценки эффективности маркетинговой деятельности торгового предприятия

Первый этап – это исследование товарного рынка: оценка внешней и внутренней среды предприятия.

Оценка внешней среды предприятия включает исследование товарного рынка и дает данные о потребительских предпочтениях, это позволяет изучить весь комплекс потребительских факторов (доходы, социальное положение, половозрастная структура, образование). Целью такого исследования является сегментация потребителей, выбор целевых сегментов рынка.

Также проводится анализ конкурентов, деятельность поставщиков и посредников, с которыми работает предприятие, чтобы получить необходимые данные для обеспечения преимуществ на рынке.

Оценка внутренней среды – это оценка коммерческой деятельности торгового предприятия, включающая анализ деятельности всех его подразделений. В результате чего можно выявить сильные и слабые стороны предприятия, изучается занимаемая им доля рынка, реакция потребителей на используемые маркетинговые средства.

Вторым этапом является анализ результатов исследования товарного рынка и диагностика маркетинговой деятельности предприятия. Результатами такого анализа становятся выбор путей и возможностей достижения выгодного положения на рынке, определение активных и пассивных стратегий обеспечения ценового преимущества или преимущества за счет качества предлагаемых товаров.

Завершающий этап исследования – разработка рекомендаций по совершенствованию маркетинговой деятельности предпри-

ятия, которая основывается на проблемах исследования.

Таким образом, проводить оценку эффективности маркетинговой деятельности необходимо на любом предприятии, т. к. уровень эффективности маркетинга предопределяет успех нового товара, новой торговой марки. Оценка эффективности и последующая корректировка снижают риск принятия неверного решения и, как следствие, риск неэффективного использования материальных ресурсов и неполучения прибыли.

Список литературы

1. Ведров Е. С., Петухов Д. В., Алексеев А. Н. Маркетинговые исследования : учебно-метод. комплекс. Ч. 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-college.ru/xbooks/xbook186/book/index/index.html>
2. Егорова М. М., Логинова Е. Ю., Швайко И. Г. Маркетинг : конспект лекций, 2008 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/mark/mark030.htm>
3. Каменева Н. Г., Поляков В. А. Маркетинговые исследования : учеб. пособие. – М. : Вузовский учебник, 2006.
4. Факторы, влияющие на эффективность маркетинговой деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://maksgr.ru>

K. V. Novichkova*

**Novichkova Ksenia, graduate student
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eokd@tolgas.ru*

Supervisor: PhD in Economics, Associate Professor E. N. Gutyuk

SUMMARY AND ASSESSMENT METHODOLOGY OF THE EFFECTIVENESS OF TRADE ENTERPRISE MARKETING

Key words: marketing, methods of effectiveness assessment.

The article studies the essence of marketing effectiveness; the author presents methodology of performance evaluation.

© Новичкова К. В., 2013

УДК 331; 334

В. В. Осипов***Осипов Владимир Викторович, старший преподаватель**Филиал Самарского государственного экономического университета, г. Тольятти*

lfsgea@mail.ru

ФУНКЦИОНАЛЬНО-ЦЕЛЕВОЙ НАУЧНЫЙ ПОДХОД К ВОПРОСУ О ВЫБОРЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: функционально-целевой научный подход, стратегическое партнерство, трудовой коллектив, аксиома.

Сформулирована аксиома об оптимальном выборе стратегического партнера производственного предприятия (фирмы, организации). В качестве самого важного и единственного партнера рассматривается его трудовой коллектив. При создании аксиомы использован функционально-целевой научный подход.

Аксиома Осипова

1. Главным и единственным стратегическим партнером производственного предприятия (фирмы, организации) является его трудовой коллектив.

Следствие аксиомы. Основная причина неэффективности производственного предприятия – неправильный выбор стратегического партнера или непартнерские (неравноправные) отношения предприятия (в лице его управляющего органа) с трудовым коллективом.

Данное положение является аксиомой, что предполагает его принятие без дополнительных доказательств. Не вызывает сомнений, что прибавочный продукт или полезная функциональность создаются за счет труда (физического или интеллектуального), роль кадрового потенциала в котором является решающей. При этом современный труд в условиях глубокого общественного разделения труда является коллективным действием по определению. Вполне очевидно и влияние мотивирующего фактора, обеспечивающего объединение целевых установок отдельно взятых работников для реализации общей консолидированной цели, что превращает дискретную кадровую структуру в консолидированный трудовой коллектив. Соответственно, наличие трудового коллектива свидетельствует о присутствии мотивации и целевой консолидации работников, что явля-

ется решающим условием для обеспечения эффективной работы предприятия в долгосрочной перспективе.

Также очевидна и высокая степень лояльности трудового коллектива по отношению к собственному предприятию, недостижимая со стороны любого из внешних партнеров, хотя необходимым условием для этого является и лояльность предприятия (в лице его управляющего органа) по отношению к собственному трудовому коллективу.

Поэтому цель данной публикации заключается не столько в том, чтобы убедить потенциального оппонента в решающей роли трудового коллектива в формировании и реализации стратегии предприятия, а также в неразрывной общности стратегических интересов предприятия и его трудового коллектива (по большому счету это практически одно и то же), сколько в необходимости однозначно и бескомпромиссно напомнить об этом.

Автору представляется, что каждый заинтересованный в данном вопросе может самостоятельно привести заведомо более показательные и актуальные для него примеры проявления аксиомы, чем это в состоянии сделать ее автор. Не исключены и доводы противоположного свойства. Поэтому данное предложение носит дискуссионный характер, предполагающий более конкретное обсуждение в случае приведения аргументации, оспаривающей его суть.

V. V. Osipov*

**Osipov Vladimir, Senior Lecturer
of Samara State Economic University, Togliatti
lfsgea@mail.ru*

**FUNCTIONAL-PURPOSE SCIENTIFIC APPROACH TO THE CHOICE
OF STRATEGIC PARTNER OF PRODUCTION COMPANIES**

Key words: functional-purpose scientific approach, strategic partnership, working staff, axiom.

The author has formulated the axiom of the optimal choice of the strategic partner of the production company (firm, organization). The working staff is considered the most important and the only partner. When creating the axiom, the functional-purpose scientific approach was used.

© Ocunov B. B., 2013

УДК 338.984

Н. Н. Сергеев*

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

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕМ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, организационная структура, промышленные предприятия.

Рассматриваются основы формирования организационных структур управления энергосбережением и энергетической эффективностью на промышленных предприятиях.

Для большинства промышленных предприятий (особенно энергоёмких) объективной необходимостью является разработка концепции организации системы рационального потребления топливно-энергетических ресурсов и энергосбережения, а также механизмов её реализации. По мнению автора, такая концепция прежде всего должна включать в себя следующие компоненты:

1. На промышленных предприятиях должна быть разработана, принята и утверждена к исполнению энергетическая политика, представляющая собой комплекс организационно-правовых мер, направленных на создание необходимых условий материального, организационного, правового, финансового и иного характера для рационального потребления энергетических ресурсов.

2. Для реализации энергетической политики должна быть создана система энергетического менеджмента (энергомеджмента). Под энергетическим менеджментом понимается прежде всего совокупность материальных, информационных, трудовых и финансовых ресурсов, расходуемых на эффективное управление процессами производства, распределения, передачи и потребления энергоресурсов предприятия. Организационная структура энергетического менеджмента должна вписываться в существующую структуру системы управления предприятия. Деятельность по энергетическому менеджменту требует от персонала предприятия широкого круга знаний и опыта в различных областях: техники, теории менеджмента, финансов, работы с кадрами, маркетинга и др. На предприятиях в начальный период, как правило, наиболее подготовленным к проведению этой работы структурным подразделением является служба главного энергетика.

Для реализации энергосбережения на промышленных предприятиях необходимо определить штатный состав подразделения, ответственного за осуществление политики энергосбережения. На каждом предприятии в силу различных факторов этот процесс индивидуален. В соответствии с рекомендациями минимальную численность энергомеджеров возможно определить, придерживаясь следующего правила: один сотрудник, работающий полный рабочий день, на каждые 1–3 млн долл. затрат на энергетические ресурсы, затем дополнительно по одному сотруднику – на каждые дополнительные 2–10 млн долл. и ещё по одному – на каждые 4 млн долл. сверх [1]. Однако, на взгляд автора, данный расчет весьма приблизителен и не позволяет определить действительную потребность в численности персонала. Организационная структура энергетического менеджмента на промышленном предприятии должна строиться исходя из количества структурных подразделений, количества производств, длительности операционного цикла, особенностей технологических процессов, протекающих на предприятии.

Одна из возможных моделей организационной структуры предполагает закрепление энергомеджеров по определенным зонам, в которые они внедряют и следят за своевременным и правильным исполнением энергетической политики предприятия. Зоны целесообразно определять по производствам на предприятии или маршрутам, по которым происходит движение заготовок деталей. В некоторых случаях можно определять по структурным подразделениям, однако такая градация может усложнить процесс внедрения энергосберегающей политики, если данные подразделения не взаимо-

действуют друг с другом и их специализация различна. Указанная модель может применяться на сравнительно больших производственных объединениях.

Согласно второй модели закрепление ответственных лиц осуществляется из числа работников цехов и подразделений, которые подчиняются непосредственно начальнику подразделения и главному энергетiku в вопросах энергосбережения. Конфликтные вопросы решаются рабочей группой, которая состоит из указанных лиц. Недостаток такого подхода заключается в том, что энергосбережение для ответственных лиц может являться не основной должностной обязанностью, следовательно, данному вопросу будет уделяться время по остаточному принципу. Также вероятно искажение достоверной информации при принятии ответственных решений ввиду заинтересованности ответственных лиц из числа работников подразделения.

Для обеспечения эффективной разработки организационной структуры управления энергосбережением на предприятии в первую очередь необходимо осуществить следующее:

1) дать оценку текущему состоянию энергетического менеджмента предприятия;

2) разработать и реализовать ряд организационных мер: определить количество и состав рабочих групп по энергетическому менеджменту (создается исходя из наличия структурных подразделений); разработать календарный план обучения персонала предприятия по вопросам организации эффективного потребления энергетических ресурсов и энергосбережения; оценить величину необходимых инвестиций в энергетическое хозяйство предприятия; определить возможные методы финансирования мероприятий энергетического менеджмента; разработать и реализовать систему мотивации персонала на деятельность по энергосбережению.

Для оценки текущего состояния энергетического менеджмента, а также определения и описания приоритетов в различных аспектах энергетического менеджмента на предприятии, выявления альтернативного энергосбережения может быть использована матрица энергетического менеджмента, по которой определяется существующий на предприятии уровень организации процессов энергосбережения. Матрица состоит из пяти горизонтальных строк, характеризующих уровень развития основных элементов менедж-

мента. Уровни оцениваются шкалой: 0, 1, 2, 3, 4, причем 0-й уровень соответствует отсутствию рассматриваемого элемента, а высший, 4-й уровень подразумевает его максимальное развитие на предприятии [2]. Шесть вертикальных столбцов матрицы соответствуют шести основным элементам энергетического менеджмента:

1) энергетическая политика, заключающаяся в необходимости внедрения энергетического менеджмента на предприятии;

2) организационные аспекты, определяющие интеграцию организационной структуры управления энергопотреблением в общей структуре управления предприятия;

3) мотивация энергетического менеджмента, направленная на вовлечение персонала в процессы рационального потребления ресурсов;

4) информационные системы, обеспечивающие сбор и обработку информации;

5) маркетинг энергетического менеджмента, заключающийся в пропаганде и рекламе деятельности по энергосбережению и энергетической эффективности;

6) финансирование энергосберегающих мероприятий.

Для использования матрицы энергетического менеджмента необходимо:

- определить место предприятия на матрице;

- определить направления, где возможно достижение наибольшего прогресса;

- установить, что является препятствием в достижении результата, и решить, как можно его преодолеть;

- выявить возможности для улучшения ситуации и решить, как они могут быть использованы на предприятии;

- вовлечь в процесс рационального потребления ресурсов как руководство, так и потребителей энергии.

Для оценки состояния энергетического менеджмента целесообразно сформировать экспертную группу. Формирование экспертной группы осуществляется в производственных условиях, для обеспечения точности оценок, а в качестве экспертов привлекаются работники, непосредственно занятые в подразделениях энергетического хозяйства, технологической и экономической подготовки производства, высшего руководства предприятия.

Для оценки состояния энергетического менеджмента ОАО «Воткинский завод» было привлечено 17 экспертов, сформировавших

экспертную группу. После формирования экспертной группы каждому из экспертов было предложено оценить энергетический менеджмент предприятия по перечню факторов, рас-

смотренных выше. На рис. 1 представлены результаты оценки уровня энергетического менеджмента на ОАО «Воткинский завод» (матрица энергетического менеджмента).

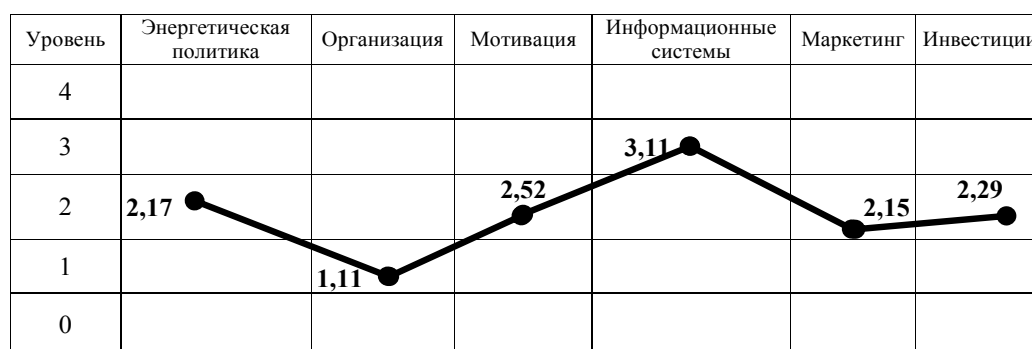


Рис. 1. Матрица энергетического менеджмента ОАО «Воткинский завод»

Анализируя полученные результаты, можно сделать вывод о том, что энергетический менеджмент ОАО «Воткинский завод» недостаточно развит и в общем виде может быть описан следующим образом: управляющее звено предприятия признает важность энергетического менеджмента, но на практике нет заинтересованности или поддержки мероприятий в области энергетического менеджмента. Энергетический персонал сосредоточен в отделе главного энергетика, ответственных за энергетическую эффективность производства как таковых нет. Нет необходимой и достаточной поддержки со стороны высшего руководства, обсуждение энергосберегающих проектов осуществляется отдельно, а не как часть специальной программы и общей технической политики предприятия.

Очень важное место в построении организационной структуры управления энергосбережением занимает вопрос по определению основных принципов, которые должны быть заложены в систему мотивации персонала. Топливо и энергия являются объектами широкого организационного управления, т. е. управления не только техническими элементами. Поэтому при размещении энергетического менеджмента в энергетической службе предприятия (или техническом отделе) необходимо принять ряд организационных и мотивационных мер, чтобы:

1) менеджеры всех уровней управления осознали важность контроля над рациональным использованием и экономным расходом топлива и энергии. Кроме того, это

должно являться одной из их управленческих обязанностей;

2) менеджеры действовали в соответствии с политикой энергетической эффективности, отчитываясь за потребление топлива и энергии. Особенно это касается высшего управленческого звена предприятия. Для решения этих вопросов необходима инициатива высшего руководства предприятия, и не только в виде поощрения и стимулирования персонала. Необходима поддержка официальная, через утверждение энергетической политики, а также создания органа, объединяющего разные структурные подразделения.

Следует заметить, что на многих современных промышленных предприятиях органы управления энергосбережением уже созданы (обычно их называют энергетическими советами или энергетическими комиссиями) и успешно работают. Возглавляют их, как правило, либо директора предприятий, либо их первые заместители (технический директор). Данный орган рассматривает на своих заседаниях состояние дел по созданию системы рационального потребления ресурсов и энергосбережения, контролирует ход выполнения программно-целевого комплекса мероприятий по рациональному потреблению и энергосбережению. Кроме того, задачами данного органа является анализ отчетов руководителей структурных подразделений и ответственных исполнителей отдельных разделов программы энергосбережения о проделанной работе, координация работы всех подразделений предприятия по вопросам повышения энергетической эффективности производства, распределение ре-

сурсов, рассмотрение и подготовка к утверждению необходимых нормативных и распорядительных документов.

Для обеспечения принятия своевременных и правильных решений персоналом различных уровней управления на промышленных предприятиях должна быть создана соответствующая информационная система по мониторингу, анализу и прогнозу энергопотребления, его эффективности. Информационная система обеспечит аккумулирование точной и своевременной информации для соответствующего уровня принятия управленческих решений по рациональному потреблению и экономии энергетических ресурсов.

Таким образом, проектирование организационной структуры управления энергосбережением на промышленных предприятиях сопряжено с принятием решений по таким важным аспектам, как определение степени специализации структурного подразделения, установление необходимого и достаточного масштаба управляемости, определение связей, уровней иерархии предприятия, распределения обязанностей и прав, определение соотношения между степенью централизации и децентрализации, а также интеграции и дифференциации.

Список литературы

1. Основы энергетического менеджмента: Библиотека энергоменеджера. – М. : ЭНИЗАН, АСЭМ, 1997. – 87 с.
2. Яворский М. И. Энергосбережение на промышленных предприятиях : учеб. пособие. – Томск : Изд-во ТПУ, 2000. – 134 с.

N. N. Sergeev*

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

**FORMATION OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF ENERGY-SAVING
MANAGEMENT AT INDUSTRIAL ENTERPRISES**

Key words: energy saving, energy efficiency, organizational structure, industrial enterprises.

The article features the basics of forming organizational structures of energy saving and energy efficiency in the industry.

© *Сergeev H. H., 2013*

УДК 334

Е. В. Баимачникова*

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

Л. А. Абрамова*

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

ЭЛЕМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

Ключевые слова: проект, проектный менеджер, управление проектами, объект управления проектом, субъект управления проектом, процессы управления проектом, функции управления проектом.

В условиях современной экономики, когда конкуренция во всех областях возросла до предела, а сроки жизни отдельных товаров исчисляются месяцами и даже неделями, применение технологий управления проектами является необходимым не только для процветания, но и для выживания почти каждого предприятия.

К настоящему времени управление проектами стало признанной во всем мире отраслью профессиональной деятельности – особой сферой менеджмента в коммерческих и некоммерческих организациях. За последние 30 лет управление проектами сформировалось как новая культура управленческой деятельности и стало своеобразным мостом в цивилизованном бизнесе и деловом сотрудничестве стран с разной историей развития, традициями, экономикой и культурой. Сейчас уже трудно назвать хотя бы один значительный проект, который осуществлялся бы вне рамок идеологии и методологии управления проектами. Трудно также назвать хотя бы одну известную в мире компанию, не использующую в своей практике методы и средства управления проектами.

Управление проектами сегодня является динамично развивающейся областью науки и практики менеджмента, актуальность которой с каждым годом только растет. Без рациональной организации проектного менеджмента невозможно рассчитывать на эффективное решение таких задач развития предприятий, как организация капитального строительства, расширение производства, техническое перевооружение и т. п. Не менее важно качество управления проектами на региональном и федеральном уровнях, в рамках реализации масштабных мероприятий,

направленных на модернизацию национальной экономики. В связи с этим квалифицированные менеджеры проектов всегда будут востребованы на рынке труда, а те, кто выбирает себе эту профессию, могут рассчитывать на яркую и насыщенную карьеру.

Уникальность каждого проекта, жесткие ограничения по времени и ресурсам, необходимость немедленного реагирования на все проблемы требуют от менеджера проекта умения быть универсальным руководителем, обладающим познаниями в области финансового менеджмента, экономического анализа, управления персоналом, риск-менеджмента, управления интеллектуальным потенциалом, правовых аспектов ведения проектной деятельности, управления качеством и т. п.

Менеджер проекта в XXI веке – не просто управленец, обладающий достаточным багажом знаний, а талантливый лидер, который сможет ориентироваться в самых сложных ситуациях, опираясь на созданную им сплоченную проектную команду.

Профессию менеджера проекта нельзя назвать простой, но сегодня это одна из немногих профессий, которые действительно открывают широчайшие возможности для личностного роста и саморазвития. Те, кто стремится к новым знаниям и навыкам, кто заинтересован в получении по-настоящему богатого и ценного опыта управления, кто го-

тов меняться к лучшему и менять мир вокруг себя, смогут полностью раскрыть свой потенциал, став менеджерами проекта.

Сферами трудоустройства проектных менеджеров могут быть:

- крупные компании, сфера деятельности которых предполагает реализацию крупных инвестиционных и/или инновационных проектов;

- крупные компании, намечающие крупномасштабную реструктуризацию своей деятельности;

- компании, предполагающие свое развитие на базе инновационных видов деятельности и/или расширение использование знаний как основного фактора своей капитализации; венчурные фонды и фонды прямых инвестиций, занимающиеся выращиванием фирм на продажу;

- консалтинговые компании, в сферу компетенции которых входят указанные виды деятельности;

- научные центры и вузы, уделяющие значительное внимание разработке указанных методов и обучению им;

- органы государственного управления, сферой деятельности которых является реализация крупных проектов, предполагающих значительные инвестиции и (или) освоение новшеств.

Для более детальной характеристики управления проектами как сферы профессиональной деятельности необходимо:

1) определить современное понимание сущности проекта;

2) обосновать необходимость управления проектами;

3) обозначить основные вехи развития сферы профессиональной деятельности – управление проектами;

4) изучить существующие подходы к пониманию управления проектами;

5) дать характеристику базовым понятиям управления проектом: «объект управления проектом», «субъект управления проектом», «процессы управления проектом», «функции управления проектом»;

6) определить основные аспекты изучения управления проектами.

Далее последовательно ответим на поставленные выше вопросы. Понятие «проект» объединяет разнообразные виды деятельности, характеризуемые рядом общих признаков, основные из них:

1) направленность на достижение конкретных целей, определенных результатов;

2) координированное выполнение многочисленных взаимосвязанных действий;

3) ограниченная протяженность во времени с определенным началом и концом.

Отличие проекта от производственной системы заключается в том, что проект – однократная, нециклическая деятельность.

Проект как система деятельности существует ровно столько времени, сколько требуется для получения конечного результата. Концепция проекта, однако, не противоречит концепции фирмы или предприятия и вполне совместима с ней. Более того, проект часто становится основной формой деятельности фирмы.

Существует ряд определений термина «проект», каждое из которых имеет право на существование в зависимости от конкретной задачи, стоящей перед специалистом. Вот некоторые из них.

В самом общем виде проект – это что-либо, что задумывается или планируется, например большое предприятие.

Проект – некоторая задача с определенными исходными данными и требуемыми результатами (целями), обуславливающими способ ее решения. Проект включает замысел (проблему), средства его реализации (решения проблемы) и получаемые в процессе реализации результаты.

В том случае, когда результат реализации проекта некоторый физический объект (здание, сооружение, производственный комплекс), определение проекта может быть конкретизировано следующим образом: «Проект – целенаправленное, заранее проработанное и запланированное создание или модернизация физических объектов, технологических процессов, технической и организационной документации для них, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению».

С точки зрения системного подхода проект может рассматриваться как процесс перехода из исходного состояния в конечный – результат при участии ряда ограничений и механизмов (рис. 1).

Итак, в современном понимании проекты – это то, что изменяет наш мир: строительство жилого дома или промышленного объекта, программа научно-исследовательских работ, реконструкция предприятия, соз-

дание новой организации, разработка новой техники и технологии, сооружение корабля,

создание кинофильма, развитие региона – это все проекты.



Рис. 1. Системный подход к пониманию сущности проекта

Любой проект проходит ряд фаз (этапов, стадий):

1) *концептуальную фазу*, включающую формулирование целей, анализ инвестиционных возможностей, обоснование осуществимости (технично-экономическое обоснование) и планирование проекта;

2) *фазу разработки проекта*, включающую определение структуры работ и исполнителей, построение календарных графиков работ, бюджета, разработку проектно-сметной документации, переговоры и заключение контрактов с подрядчиками и поставщиками;

3) *фазу выполнения проекта*, включающую работы по его реализации, строительство, маркетинг, обучение персонала;

4) *фазу завершения проекта*, включающую в общем случае приемочные испытания, опытную эксплуатацию и сдачу проекта в эксплуатацию;

5) *эксплуатационную фазу*, включающую приемку и запуск, замену оборудования, расширение, модернизацию, инновацию.

Очевидно, для того чтобы провести проект через все фазы, им необходимо *управлять*.

Без преувеличения можно сказать, что в сегодняшней России происходят масштабные изменения в экономике, управлении, укладе жизни. Эти изменения не только масштабны, но и беспрецедентны: ни в одной другой стране мира за столь короткий срок не происходили коренная ломка экономической системы и формирование новой.

Все многообразие процессов, происходящих при этом, можно представить как совокупность социальных, технических, организационных, экономических проектов. Если научиться ими управлять, а при этом руководители, призванные принимать решения, будут прислушиваться к рекомендациям профессиональных управляющих проектами, то можно предположить, что проводимые в стране реформы пройдут успешнее.

Необходимость в самостоятельной дисциплине «Управление проектами» была осознана в развитых странах Запада с рыночной экономикой в 1950-е гг. Это было вызвано массовым ростом масштабов проектов, а также тем, что понятие их успешности стало измеряться в первую очередь соответствием их окончательной стоимости объему выде-

ленных ассигнований, величиной экономии и размерами прибыли. Последнее зависело от комплексности (системности) решения задач, составляющих в совокупности предмет управления.

В числе первых методов управления проектами в конце 1950-х гг. были разработаны методы сетевого планирования и управления (методы СРМ и PERT). В середине 1960-х гг. эти методы стали активно изучаться и (в меньшей степени) внедряться в практику капитального строительства СССР.

Здесь следует отметить, что еще в конце 1930-х гг. советскими учеными были разработаны теоретические основы и практические методы календарного планирования и поточного строительства с использованием диаграмм Ганта и так называемых циклограмм, что во многом можно считать фундаментом созданного позднее аппарата управления проектами.

В 1970-х гг. большое число крупных компаний на Западе в связи с растущими масштабами и сложностью их деятельности в условиях жесткой конкуренции стали развивать и использовать методы управления проектами. Ускорению этого процесса способствовало широкое внедрение компьютерных систем обработки информации.

В 1980-е гг. – управление проектами сформировалось как сфера профессиональной деятельности, а в 1990-е гг. появляются новые направления и сферы приложения управления проектами (осознание возможностей и полезности применения управления проектами в нетрадиционных сферах: социальные и экономические проекты, крупные международные проекты; изучение возможности использования управления проектами как методов и средств управления реформами).

Основные этапы развития методов управления проектами представлены в табл. 1.

Таблица 1

Этапы развития методов управления проектами

Область применения и методы	Год							
	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2010
Техника сетевого планирования	+	+	+	+	+	+	+	+
Организация работ над проектом		+	+	+	+	+	+	+
Системное планирование проекта			+	+	+	+	+	+
Логистика			+	+	+	+	+	+
Разработка специальных пакетов прикладных программ			+	+	+	+	+	+
Методы реструктуризации проекта			+	+	+	+	+	+
Системное управление функциями				+	+	+	+	+
Системное управление подсистемами				+	+	+	+	+
Системное представление о фазе закрытия проекта и эксплуатационной фазе				+	+	+	+	+
Управление специальными, в том числе особо сложными, проектами				+	+	+	+	+
Формирование объектно-ориентированных структур управления				+	+	+	+	+
Управление рисками					+	+	+	+
Разработка целостной теории управления психологическими аспектами УП					+	+	+	+
Методология формирования команд проектов						+	+	+
Системное представление о дисциплине «Управление проектами»							+	+
Философия УП							+	+
Специализация методологии и инструментов проектного менеджмента								+
Концепция зрелости проектного управления								+
Концепция интеграции проектного менеджмента с процессами управления бизнесом в целом								+

Перешагнув границу тысячелетий, мир в своем развитии управления проектами набирает новые темпы. Однако единого подхода к пониманию управления проектами не су-

ществует. Наиболее распространенные подходы к определению термина «управление проектами» представлены в табл. 2.

Таблица 2

Подходы к пониманию управления проектами

№	Определение «управление проектами»	Автор	Год
1	Методология организации, планирования, руководства, координации трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов на протяжении проектного цикла, направленная на эффективное достижение его целей путем применения современных методов, техники и технологии управления для достижения определенных в проекте результатов по составу и объему работ, стоимости, времени, качеству и удовлетворению участников проекта [3]	И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Д. Ольдерогге	2001
2	Использование знаний, навыков, методов, средств и технологий при выполнении проекта с целью достижения или превышения ожиданий участников проекта [7]	А. В. Алешин, В. И. Воропаев, С. М. Любкин и др.	2001
3	Профессиональная творческая деятельность по руководству людскими и материальными ресурсами путем применения современных методов, средств и искусства управления для успешного достижения заранее поставленных целей при определенных требованиях к срокам, бюджету и характеристикам ожидаемых результатов проектов, осуществляемых в рыночных условиях в социальных системах [5]	А. С. Товб	2003
4	Управление комплексом мер, дел и действий, направленное на достижение целей проекта [2]	В. А. Заренков	2005
5	Это не что иное, как процесс руководства проектами [8]	Г. Хорин	2006
6	Включает: создание фундамента проекта, планирование проектной работы, организацию проектной работы, контроль хода выполнения проектной работы [1]	Э. Андерсен, К. Груде, Т. Хауг	2006
7	Выполнение универсальных действий в соответствии с нормами и правилами, предусмотренными системой управления проектами [4]	С. А. Мишин	2006
8	Рассматривается в узком и в широком смысле. В узком – как комплекс управляющих действий, а также множество используемых для этого принципов, методов и средств. В широком – как сфера теоретических и практических знаний, применяемых для управления проектами [6]	М. Троцкий	2006

Заметим, что все представленные в табл. 2 трактовки различаются, хотя непринципиально, но требуется четкость для определения управления проектами в целях дальнейших теоретических исследований и практических действий.

На наш взгляд, управление проектами можно определить как совокупность управляющих воздействий для достижения целей проекта. Несмотря на краткость данного определения, по нашему мнению, оно содержит в себе глубокий смысл. Чем конкретнее трактуется понятие, тем больше вероятности потерять нечто существенное в определении.

Управление проектом в более широком понимании – это профессиональная, творческая деятельность, ориентированная на получение эффективных результатов путем ус-

пешного осуществления проектов как целенаправленных изменений.

Так, управление проектами:

- это *самостоятельная профессиональная область деятельности* в условиях рыночной экономики, широко развитая за рубежом и завоевывающая все большее и большее признание в России;

- это *искусство руководства и координации усилий людей и использования ресурсов* с применением достижений современной науки и информационных технологий для успешного осуществления целей проекта по результатам, стоимости, времени и качеству, в том числе удовлетворение всех заинтересованных участников проекта;

- это *признанная во всем мире методология проектной и предпринимательской дея-*

тельности, являющаяся, по существу, культурным мостом в цивилизованном бизнесе и деловом сотрудничестве.

Если рассматривать управление проектами с системной позиции, а именно так его и видят все занимающиеся практикой управ-

ления проектами, то система есть единство управляющей и управляемой подсистем.

Управляемая подсистема – объект управления: проект, комплекс проектов (программа), комплекс проектов с соответствующей инфраструктурой (портфель проектов) (табл. 3).

Таблица 3

Характеристика объектов управления проектами

Объект управления проектами	Характеристика
Проект	Это некоторая задача с определенными исходными данными и требуемыми результатами (целями), обуславливающими способ ее решения
Комплекс (программа) проектов	Это группа проектов, объединенных общей целью
Портфель проектов	Это полный набор проектов и программ проектов предприятия или подразделения, объединенных общим пулом ресурсов и общей стратегической целью

Управляющая подсистема – субъекты управления проектами, применяющие управляющие воздействия – знания, методы, инструменты и другое для достижения целей проекта (произвести необходимое с целевой точки зрения и в совокупности качественных параметров к намеченному сроку в рамках установленного бюджета). Для управления любым проектом на период его осуществления создается специфическая временная организационная структура, возглавляемая руководителем проекта, которая как раз и представляет собой субъект управления проектами.

По содержанию команда проекта представляет собой группу специалистов высокой квалификации, обладающих знаниями и навыками, необходимыми для эффективного достижения целей проекта. Основным интегрирующим фактором создания и деятельности команды выступает стратегическая цель – реализация проекта. В процессе достижения целей проекта команда приобретает свои черты, использует организационные возможности участников и ресурсы проекта. Команда проекта выступает как социальный организм, имеющий свое начало, осуществляющий процесс жизнедеятельности (управление проектом) и завершающий свое существование расформированием или трансформацией в другую управленческую команду.

Процессы управления проектами реализуются на протяжении всего жизненного цикла посредством прямых и обратных связей между субъектами и объектами управления с помощью функций управления.

Рассмотрим основные процессы управления проектами. Процессы управления проектами могут быть разбиты на шесть основных групп:

- *процессы инициации* – принятие решения о начале выполнения проекта;
- *процессы планирования* – определение целей и критериев успеха проекта и разработка рабочих схем их достижения;
- *процессы исполнения* – координация людей и других ресурсов для выполнения плана;
- *процессы анализа* – определение соответствия плана и исполнения проекта поставленным целям и критериям и принятие решений о корректирующих воздействиях;
- *процессы управления* – определение корректирующих воздействий, их согласование, утверждение и применение;
- *процессы завершения* – формализация выполнения проекта и подведение его к упорядоченному финалу.

Процессы управления проектами воздействуют на достижение конкретного результата через целый *набор функций*, оказывающих на проект как непосредственное, так и косвенное влияние.

Необходимо понимать связь функций управления проектом с функциями управления общего характера, под которыми обычно понимают планирование, организацию, регулирование, реализацию, контроль и мотивацию. Функции менеджмента были разработаны для традиционных организационных структур управления и в классическом виде не учитывали специфику управления проектами. И хотя фундаментальное значение функций управления остается неизменным, в управлении проектами они приобретают специфическую форму.

Охарактеризуем основные функции управления проектами (табл. 4).

Характеристика основных функций управления проектами

№	Функция управления проектами	Характеристика
1	Управление замыслом проекта	Чтобы замысел обрел логические очертания и стал проектом, он должен быть управляем. Необходимо придать ему техническую и экономическую привлекательность, оценить альтернативные варианты в схожей области, реализовать действия по его продвижению и сделать это наиболее эффективным способом в кратчайшие сроки
2	Управление предметной областью	Предметная область проекта (цели проекта, задачи и работы, их объемы вместе с требуемыми ресурсами) в процессе его «жизни» претерпевает изменения, и возникает необходимость управления предметной областью проекта (иногда говорят «управление результатами», «управление работами или объемами»)
3	Управление проектом по временным параметрам	В каждом проекте устанавливаются период времени и сроки выполнения проекта. Время – это важнейший, но «негибкий» ресурс, поэтому все работы и взаимодействие всех участников должны быть тщательно спланированы, контролироваться и должны приниматься своевременные меры для ликвидации или предотвращения нежелательных отклонений от установленных сроков
4	Управление стоимостью и финансированием проекта	Каждый проект имеет установленный бюджет, но далеко не каждый проект завершается в рамках бюджета. Стоимость тесно связана с временем, но в отличие от него является гибким ресурсом
5	Управление качеством	Для проекта должны быть установлены требования или стандарты качества результатов, по которым оценивается успешность завершения проекта. Определение этих требований, их контроль и поддержка на протяжении жизни проекта требуют осуществления управления качеством
6	Управление рисками в проекте	Осуществление проекта связано с неопределенностью многих элементов, вероятностным характером протекания процессов, а значит и определенным риском. Уровень риска проекта можно снизить путем принятия специальных мер. Причем заданный уровень риска проекта можно обеспечить с минимальными затратами. Однако это требует глубокого изучения природы проекта и его окружения
7	Управление человеческими ресурсами	В течение жизни проекта требуется разное количество специалистов, с разной квалификацией, на различные периоды времени. Ядро этих специалистов образует временную команду проекта, поэтому в проекте возникает необходимость подбора людей, распределения обязанностей и ответственности между ними, организация эффективной работы команды и т. д. Эти функции управления закрепляются за руководителем проекта
8	Управление материальными ресурсами	Эта функция заключается в координации деятельности подразделений, отвечающих за своевременную поставку материалов, логистику, достаточность запасов, выбор поставщиков и подрядчиков, лизинг, франчайзинг и т. д.
9	Управление контрактами и обеспечением проекта	Исполнители привлекаются к выполнению работ и услуг для проекта на основе контрактов. Закупки и поставки требуемых материально-технических ресурсов и оборудования осуществляются тоже на основе заключенных контрактов. Необходимо управление деятельностью по подготовке, планированию, заключению контрактов, контролю за их выполнением и т. п.
10	Управление изменениями	В процессе реализации проектов внутренние и внешние факторы могут порождать ситуации, которые осложняют реализацию проекта или делают ее невозможной без комплексных изменений в различных функциональных сферах управления проектами. Но не только компетентность и быстрота руководителя определяют эффективное решение проблемы, в этой ситуации важен комплексный подход к управлению изменениями на предприятии

№	Функция управления проектами	Характеристика
11	Управление безопасностью	Предприятию необходимо обеспечить безопасное функционирование, конфиденциальность корпоративной информации, безопасность материальной и нематериальной собственности предприятия и других участников проекта, а также личную безопасность персонала
12	Правовое обеспечение	Деятельность предприятия и реализация проекта должны проходить в строгом соответствии с государственным законодательством. Все взаимоотношения с партнерами по проекту должны быть документально оформлены
13	Управление конфликтами	Конфликты всегда сопутствуют управлению проектами. Они могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на реализацию проекта. Функция управляющего проектом состоит в том, чтобы вовремя выявить конфликт и принять необходимые меры по его нейтрализации
14	Управление системами	Предприятия и проект рассматриваются как совокупность систем, связанных общими задачами и процедурами. Благодаря функциям управления системы финансов, маркетинга, производства и др. приобретают определенную направленность на достижение целей проекта
15	Управление коммуникациями и информационными связями	Для контроля состояния хода работ проекта, его окружения и прогноза результатов необходимо иметь обратную информационную связь. Управление информационными связями обеспечивает своевременное реагирование на внешние и внутренние возмущающие воздействия
16	Бухгалтерский учет	Правильное ведение бухгалтерского учета играет огромную роль при внутреннем анализе финансово-хозяйственной деятельности, а также во взаимоотношениях с партнерами, кредитными организациями, государством и т. д.
17	Управление гарантийными обязательствами	Данная функция обеспечивает ответственность предприятия за результаты своей работы. Выполняя гарантийные обязательства, предприятие формирует тесные связи с потребителями и улучшает свою репутацию, что дает дополнительные конкурентные преимущества

Таким образом, проектный менеджмент в настоящее время заслужил признание как самостоятельная дисциплина управления. За пятьдесят с лишним лет, в течение которых развивается менеджмент проектов, не толь-

ко значительно расширилась область его применения, но и сложилась целостная структура методов и инструментов, призванных помочь руководителям проектов.

Список литературы

1. Андерсен Э., Груде К., Хауг Т. Сфокусированное управление проектом : пер. с англ. В. Егорова. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2006. – 296 с.
2. Заренков В. А. Управление проектами : учеб. пособие. – М. : Изд-во АСВ; СПб. : СПбГАСУ, 2005. – 312 с.
3. Мазур И. И. Управление проектами : учеб. пособие для вузов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Д. Ольдерогге ; под общ. ред. И. И. Мазура. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 574 с.
4. Мишин С. А. Проектный бизнес: адаптированная модель для России. – М. : АТ, 2006. – 428 с.
5. Товб А. С. Управление проектами: стандарты, методы, опыт / А. С. Товб, Г. Л. Ципес. – М. : ЗАО «Олимп-бизнес», 2003. – 240 с.
6. М. Троцкий, Б. Груча, К. Огонек Управление проектами : пер. с польск. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 304 с.
7. Управление проектами: основы профессиональных знаний, национальные требования к компетенции специалистов / А. В. Алешин, В. И. Воропаев, С. М. Любкин и др. ; под науч. ред. В. И. Воропаева. – М. : Изд-во «Консалтинговое Агентство «КУБС Групп – Кооперация, Бизнес-Сервис», 2001. – 265 с.

8. Хорин Г. Моя первая книга об управлении проектами : пер. с англ. Ю. Н. Скороход. – М. : Эксмо, 2006. – 304 с.

E. V. Bashmachnikova*

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

L. A. Abramova*

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

ELEMENTS OF PROJECT MANAGEMENT THEORY

Key words: project, project manager, project management, object of project management, subject of project management, processes of project management, functions of project management.

In today's economy, when competition in all areas has increased to the limit, and the lifetime of certain goods makes several months or even weeks, the use of project management technology becomes necessary not only for prosperity, but also for the survival of almost every company.

© Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А., 2013

УДК 336.7:519.2

О. А. Антонюк***Антонюк Олеся Анатольевна, аспирант**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

oleanat@mail.ru

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА МЕТОДОМ ЛИНЕЙНОЙ РЕГРЕССИИ

Ключевые слова: метод линейной регрессии, модель прогнозирования показателей банковского сектора, закономерности развития банковских систем, цикличность, перспективы развития банковского сектора.

Раскрыты основные закономерности функционирования систем. Посредством графического изображения доказана цикличность их развития. Рассмотрен простейший метод прогнозирования показателей банковского сектора, выявлены преимущества и недостатки данной математической модели. На основании проведенных расчетов в работе сформулированы выводы по эффективности использования метода прогнозирования.

При детальном изучении динамики развития различных систем (в природе и обществе) можно выявить определенную закономерность. Систематически повторяющийся спад или подъем порождают цикличность в процессе развития. Это означает, что за спадом всегда будет подъем, а за подъемом – спад. В этой связи становится актуальным вопрос прогнозирования показателей, характеризующих степень эффективности функционирования систем в будущем.

Процесс прогнозирования целесообразно осуществлять на основе анализа предшествующих периодов путем определения характера развития той или иной системы, который может сопровождаться явным или скрытым замедлением роста показателей или, наоборот, бурным развитием системы. Наиболее интересным в изучении систем и их анализа представляется состояние некоего «затишья» перед существенным изменением вектора развития. Такая ситуация «покоя» с учетом того, что не происходит существенных отклонений от текущих параметров, для многих экономистов в различных организациях является опасным, даже пиковым моментом. Из-за несвоевременно принятого решения может нарушиться устойчивость системы – изменятся характеризующие ее показатели или отклонятся от порогов оптимальных значений групп взаимосвязанных показателей.

Подобные явления в природе и обществе позволяют делать выводы, что все циклично,

в том числе и антропогенные, искусственно созданные системы. Развитие и функционирование банковской системы любого государства не является исключением. Для того чтобы убедиться в этом, используем математическое описание развития подобной системы. Зададим функцию, описывающую развитие банковского сектора в регионе – $F(t)$, и рассмотрим динамику развития функции в различных плоскостях. Для более простого и наглядного восприятия используем двухмерную (полярную) и трехмерную систему координат. На рис. 1 представлено описание развития банковского сектора в полярной системе координат.

В двухмерной системе координат график функции развития банковского сектора представлен волнообразной линией. Характерной особенностью является то, что при рассмотрении графика функции на разных участках ее описание задано разными математическими функциями, а в фиксированный момент времени t_n имеет различные показатели эффективности, соответственно, поэтому график функция представлен ломаной линией АЕ. В трехмерной системе координат функция $F(t, \gamma)$ выглядит по-иному, так как существует еще одна переменная, от которой зависит ее состояние в определенный момент (рис. 2). В нашем случае график функции на рисунке представлен пружиной. Однако в различных ситуациях под влиянием фактора γ и в различных промежутках

времени t функция может быть описана прямой или другой математической функци-

ей, например синусоидой, тангенсоидой, параболой и т. д.

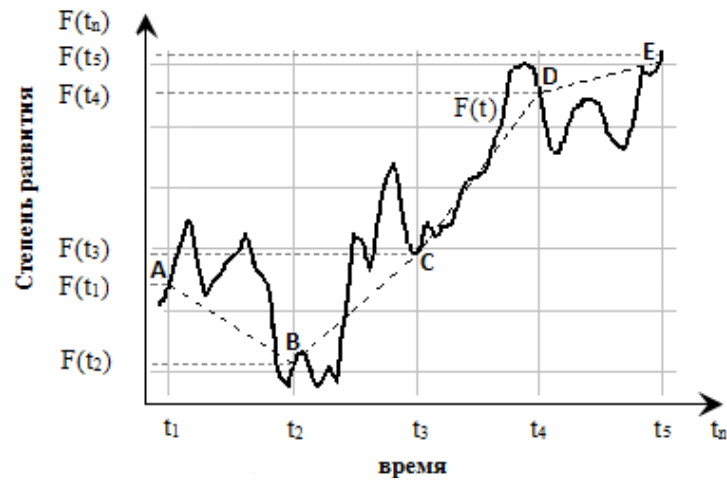


Рис. 1. Динамика развития банковского сектора в двухмерной системе координат

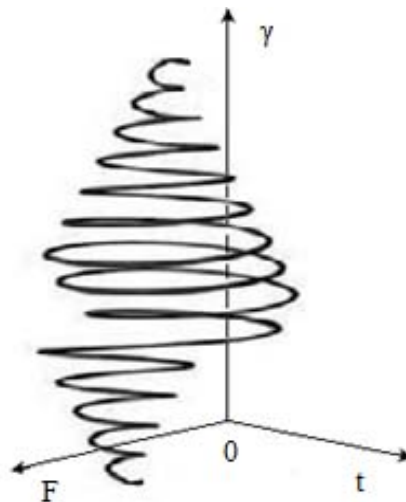


Рис. 2. Описание развития функции в трехмерном пространстве

Цикличность динамики развития заданной функции можно рассмотреть, спроецировав функцию на систему координат на один порядок ниже существующей. Таким образом, проекцию функции двухмерной системы координат отобразим только по одной оси F , следовательно, проекцию функции трехмерной системы координат рассмотрим в двухмерной системе координат (рис. 3). Для того чтобы спроецировать правильно заданную функцию, в первом случае необходимо посмотреть на график развития функции сбоку, во втором случае достаточно наложить изображение функции на одну из плоскостей Ft , $F\gamma$, γt .

Результат проецирования функции $F(t)$ в первом случае а) на ось F задан линией, где

A, B, C, D, E – значения функции. Проекция функции двоичной системы координат интересна лишь тем, что, какими бы ни были значения функции, они все равно будут представлены в виде прямой. Исключением является случай, когда значения функции постоянные, то есть $F(t_n) = \text{const}$. Здесь проекция функции будет выглядеть точкой. Проекция функции трехмерной системы координат уникальна тем, что от выбора плоскостей изображение проекции будет различным. И чем больше мерность системы координат, тем больше вариаций проекции функции. В случае проецирования на плоскость Ft график функции представлен спиралью.

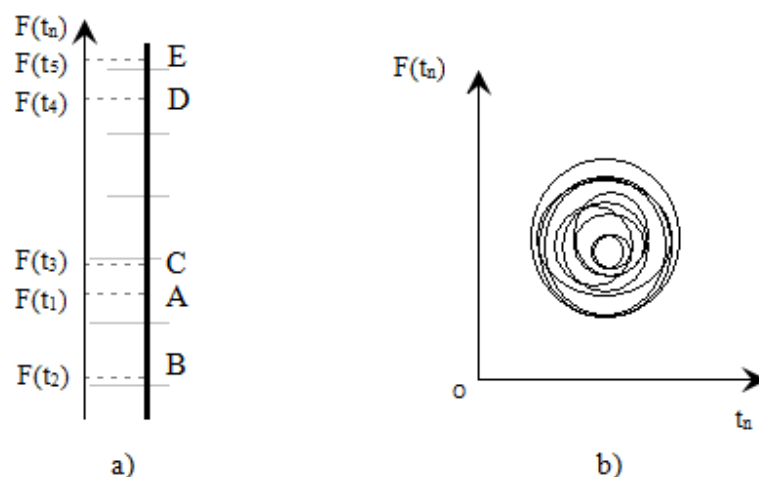


Рис. 3. Проекция функций n -мерных систем координат

Таким образом, исследование функции посредством построения ее проекций, а также анализ полученных данных позволяют убедиться в том, что развитие функции имеет циклический характер. Соответственно, чем ниже будет находиться значение $F(t)$, тем сильнее оно будет характеризовать критичность состояния системы. В своем роде это сигнал кризисного состояния. Тем не менее какое будет результирующее значение функции, зависит лишь от факторов, влияющих непосредственно и косвенно на нее. Это говорит о том, что на показатели эффективности функционирования банковского сектора будут оказывать воздействие параметры, как внешние, так и внутренние. Следовательно, от степени воздействия будет зависеть расположение точки на линии проекции или диаметр витка спроецированной спирали.

Еще в 1933 году американским экономистом Ирвином Фишером была впервые сформулирована идея прогнозирования банковских кризисов, находящихся в прямой зависимости с бизнес-циклами экономики. Согласно теории Фишера динамика роста, связанная с экономическим бумом, приводит к нарушению баланса в экономике, следствием которого является финансовый кризис [1]. Продолжение развития данной теории отражено в трудах зарубежных и отечественных экономистов. Российские ученые опираются на данную теорию при прогнозировании кризисов путем применения методики сигналов – знаков, рассчитанных на основе изменения определенных показателей. Методологический смысл сигнала состоит в том, чтобы уловить признаки нарушения баланса в экономике, приводящего к кризису.

Методика расчета сигналов сводится к определению ряда индикаторов или показателей, по которым рассчитывается и составляется матрица сигналов. Каждый элемент матрицы заполняется по наличию сигнала и может принимать лишь одно из трех значений: 0 – нет, 1 – есть, НД – нет точных данных. Полученные данные в матрице анализируются, и посредством выполнения определенных условий определяются оптимальные пороговые значения.

Подобный механизм прогнозирования кризисов посредством выявления сигналов подробно рассматривается в трудах С. М. Дробышевского и П. В. Трунина. Однако массового распространения в целях прогнозирования устойчивости банков в России он не получил. Так или иначе, в современной банковской практике используют другие методы прогнозирования показателей на основе анализа текущих данных и влияющих на них факторов. В табл. 1 представлены наиболее распространенные модели прогнозирования показателей в банковской деятельности.

Представленные в табл. 1 модели относятся к категории статистических и эконометрических. Каждая модель предполагает использование различных методов оценки и прогнозирования с учетом определенных особенностей. Рассмотрим подробнее факторную регрессионную модель линейного типа на примере данных по 30 крупнейшим банкам Самарского региона. Данная модель является простейшей, так как при анализе и дальнейшем прогнозировании динамики развития объекта учитывается один-единственный фактор. За исследуемый объект будем принимать данные по объему предоставлен-

ных кредитов и задолженности по ним в разрезе получателей средств. В табл. 2 отраже-

на количественная характеристика по объектам исследования [1].

Таблица 1

Модели прогнозирования показателей в банковской сфере

№	Название метода	Перспектива	Описание
1	Технический анализ	Краткосрочная	Изучение рынка в целом и тренда его развития, применяется специалистами на рынке ценных бумаг
2	Временные ряды: статистическая экстраполяция	Краткосрочная, среднесрочная	Анализ информации за прошедший период, представленной в виде показателей динамических рядов. Выявленные тенденции изменения показателей экстраполируются в будущее
3	Факторные регрессионные модели	Краткосрочная, среднесрочная	На основании достаточного объема информации разрабатывается прогноз, в результате которого вырабатываются альтернативные сценарии и траектории развития исследуемого объекта [2]
4	Эконометрические модели	Среднесрочная	Процесс прогнозирования основан на трудоемкости изучения исследуемых объектов ввиду того, что данная модель анализирует связи между объектами на основании реальной статистической информации
5	Стресс-тестирование	Краткосрочная, среднесрочная, долгосрочная	Оценка различных сценариев развития финансовой деятельности банка методом «что если» [3]

Таблица 2

Сведения по кредитам, предоставленным банками Самарской области

№	Период, месяц	Объем предоставленных средств, млрд руб.		
		Нефинансовым организациям	Кредитным организациям	Физическим лицам
1	01.05	89,8	6,7	124,6
2	01.06	91,7	7,8	126,4
3	01.07	94,6	7,7	128,2
4	01.08	96,9	6,6	129,9
5	01.09	97,2	12,7	131,9
6	01.10	100,1	12,8	132,9

Количественная характеристика исследуемого периода в табл. 2 представлена на первое число месяца, следующего за отчетным периодом. В связи с этим аналитические расчеты прогнозных значений лучше проводить в табличном редакторе MS Excel. При этом необходимо учитывать, что аргументом трендовой линейной модели является присвоенный порядковый номер определенному наблюдению, 1-6. В данном случае прогноз будет рассчитан по 7, 8, 9 и 10 наблюдению, что по временным рамкам соответствует периоду с 01 ноября текущего года по 01 февраля следующего года. В этих целях для выявления тренда необходимо построить диаграмму или график значений, представленных в табл. 2. Далее необходимо добавить линию тренда со свойством отражения ее описывающего уравнения на диа-

грамме и величины достоверности аппроксимации R^2 . На рис. 4 отображены тренды по объемам предоставленных средств в разрезе их получателей.

Коэффициент достоверности аппроксимации R^2 показывает степень соответствия трендовой модели исходным данным. Значения коэффициента могут варьироваться в диапазоне от 0 до 1. Соответственно, чем ближе значение коэффициента достоверности аппроксимации к единице, тем точнее представленная модель описывает исходные данные. Наиболее точно описаны уравнением тренды объемов предоставленных средств физическим лицам и нефинансовым организациям. Следовательно, у них прогнозируемые значения будут наиболее точными. В табл. 3 представлены результаты расчетов прогнозных показателей.

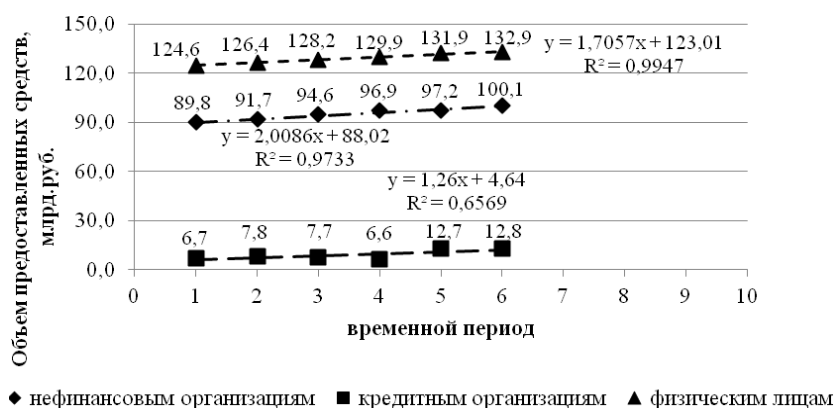


Рис. 4. Однофакторная линейная регрессия

Таблица 3

Прогнозируемые данные, вычисленные методом линейной регрессии

№	Период, месяц	Объем предоставленных средств банками Самарской области, млрд руб.		
		Нефинансовым организациям	Кредитным организациям	Физическим лицам
7	01.11	102,1	13,5	134,9
8	01.12	104,1	14,7	136,7
9	01.01	106,1	16,0	138,4
10	01.02	108,1	17,2	140,1

Анализ полученных данных свидетельствует о том, что объемы предоставленных Самарскими банками средств на каждую отчетную дату в будущем будут расти. В среднем ежемесячный рост предоставленных средств нефинансовым организациям составит 2 млрд руб., кредитным организациям – 1,23 млрд руб., физическим лицам – 1,73 млрд руб.

Рассмотренная выше регрессионная линейная модель имеет определенные преимущества и недостатки. Во-первых, расчет прогнозных показателей производится с помощью автоматизированных вычислительных машин и специального комплекса программных приложений. Построение тренда вручную представляет собой трудоемкий процесс. Кроме того, расчет прогнозных показателей происходит на основании последней зафиксированной динамики развития – или роста, или снижения. Наиболее четкое значение прогноза возможно вследствие только повышающегося или только снижающегося тренда. В тех случаях, когда зафиксирована цикличность развития, рассчитанный прогноз может быть несовершенен или неточен в реальности, об этом свидетельствует значение коэффициента достоверности аппроксимации – он стремится к нулю, а не к единице. Во-вторых, метод приобретает особую

актуальность при прогнозировании на краткосрочную перспективу при неизменных факторах влияния, иначе результат будет не соответствовать действительности. В-третьих, расчет прогнозных значений имеет примитивный характер, так как не учитываются элементы случайности, критерии ошибки Стьюдента. Кроме того, какой бы ни был получен прогноз, модель линейной регрессии не учитывает степень действия факторов, влияющих на результат показателя, то есть расчет происходит только на основании фактических показателей в момент времени t .

Как отмечают многие российские эксперты в области банковского дела, применение различных моделей прогнозирования кризисов кредитных организаций в современных условиях, как правило, не дает достаточно точных результатов [5]. Зачастую это связано с отсутствием специализированных отделов или структурных подразделений в банках со средней величиной капитала. Если оценка показателей и анализ факторов, на них влияющих, происходит, то в целях экономии затрат на содержание персонала процессы осуществляются каждым отделом на местах, что, естественно, влияет на качество результатов заключения предварительного прогноза. В основном в крупных банках или банковских холдингах существуют специа-

лизированные управления, в функции которых входят мониторинг, анализ индикаторов деятельности кредитной организации, банковского холдинга, а также расчет показателей на дальнейшую краткосрочную и среднесрочную перспективу.

Другой, не менее важной проблемой является тот факт, что во многих средних региональных банках анализ и прогноз показателей осуществляются не систематически и носят заявительный от руководства характер. Сам ход мышления банков в области прогнозирования их дальнейшего функционирования в значительной степени не развит. Для того чтобы региональные кредитные организации улучшили качественные показатели своих портфелей, необходимо прежде всего сломать существующий барьер в области необходимости аналитических мониторинговых структур внутри организаций. Достаточно начать с создания специализированных служб, применяющих простые мо-

дели прогнозирования на краткосрочную перспективу. Далее в процессе освоения специфики прогнозирования можно было бы разрабатывать собственные методики оценки вероятности дефолтов и кризисов с учетом российской и зарубежной практики, законодательных нормативных документов, международных стандартов, требований Базель II и Базель III.

Таким образом, применение модели прогнозирования банковских показателей путем линейного регрессионного построения тренда является доступным и достаточно надежным инструментом на первоначальном этапе организации мониторинговых аналитических служб в банках. Однако при использовании данной модели следует учитывать не только ее характерные особенности, но и возможности других моделей прогнозирования. Комплексное применение различных методик позволит максимально точно спрогнозировать ситуацию в будущем.

Список литературы

1. Писарева О. М. Методы социально-экономического прогнозирования : учебник. – М., 2003. – 397 с.
2. Ефимова Ю. В. Методические подходы к оценке кредитоспособности заемщиков [Электронный ресурс] : Банковское кредитование. – 2010. – № 3 // СПС «Консультант Плюс».
3. Григорян А. А. Использование стресс-тестирования при прогнозировании финансовой устойчивости организации [Электронный ресурс] : Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 6 // СПС «Консультант Плюс».
4. Киселев В. Ю. Формирование системы индикаторов финансовых кризисов на основе метода сигналов [Электронный ресурс] : Управление в кредитной организации. – 2011. – № 3 // СПС «Консультант Плюс».
5. www.cbr.ru // Данные официального сайта Центрального банка России

О. А. Antonyuk*

**Antonyuk Olesya, graduate student
of Volga Region State University of Service, Togliatti
oleanat@mail.ru*

FORECASTING OF BANKING SECTOR INDICATORS BY LINEAR REGRESSION METHOD

Key words: linear regression method, model for forecasting the performance of banking sector, development principles of banking systems, cycles, development prospects of banking sector.

The article studies the key principles of systems' functioning; the author proves the cyclic character of their development through graphic models. The work considers a simple method of predicting the performance of the banking sector, and identifies the advantages and disadvantages of this mathematical model. The author has formulated conclusions on the effectiveness of forecasting method on the basis of the given calculations.

© Антонюк О. А., 2013

УДК 338.242.2

О. В. Карсунцева*

**Карсунцева Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Филиал Самарского государственного технического университета, г. Сызрань
olja989@bk.ru*

МНОГОМЕРНЫЙ ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ КАК МЕТОД ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Ключевые слова: оценка, производственный потенциал, ресурсы, частные показатели, интегрирование.

Обосновывается выбор подхода к оценке производственного потенциала с целью раскрытия резервов дальнейшего роста промышленного предприятия. Многомерный факторный анализ позволяет максимально учитывать все структурные элементы производственного потенциала: материально-технический, кадровый, инновационный, технологический, информационный, организационно-управленческий.

Методы оценки и диагностики производственного потенциала промышленных предприятий, существующие в настоящее время, основываются на некоторых принципиальных подходах, в большинстве своем использующих экономико-статистические зависимости. Данные методы дают возможность целостно изучить и системно проанализировать деятельность предприятия, установить зависимость и взаимную обусловленность, а также количественную характеристику связи между результативными показателями и факторами производства. Использование методов, базирующихся на экономико-статистических зависимостях, позволяет решать следующие проблемы:

- осуществлять выбор и обосновывать количество и перечень ресурсов (факторов), формирующих производственный потенциал;
- устанавливать численную характеристику влияния ресурсов (факторов) на результативные показатели хозяйственной деятельности;
- с помощью процедуры сжатия информации определять интегральный (синтетический) показатель производственного потенциала;
- определять способ характеристики уровня использования производственного потенциала.

Однако механизм оценки производственного потенциала должен представлять часть общей методологии роста эффективности производственной структуры и учитывать принципы формирования системы показателей (критериев), а также ограничения эффективности хозяйственной деятельности. Ос-

новная задача функционирования этого механизма заключается в отражении комплексного состояния всех факторов, оказывающих влияние на ход расширенного воспроизводства в рамках удовлетворения общественных потребностей. Таким образом, в процессе структурирования методики оценки производственного потенциала необходимо учитывать принципы обеспечения эффективности роста производства, а также устоявшуюся систему количественных и качественных показателей и критериев.

Методология оценки должна включать цели, задачи, объект системы оценки, анализ существующих методов измерения производственного потенциала, обоснование выбора того или иного подхода к оценке, трансформацию механизма оценки в соответствии с целями анализа и особенностями объекта исследования, логически завершенную систему оценки потенциала на основе разработанной методики исследования объекта, результаты оценки, а также раскрытие резервов дальнейшего роста производственного потенциала.

Оценка производственного потенциала на уровне отдельного промышленного предприятия, как механизм его развития, позволяет осуществлять объективный анализ результатов хозяйственной деятельности, является основой планирования и прогнозирования производства, устойчивости предприятия в конкурентной борьбе, формирования потенциала, соответствующего современным рыночным условиям.

Присоединение России к ВТО 22 августа 2012 года повлекло за собой необходимость

скорейшего роста конкурентоспособности промышленных предприятий на внешнем рынке. Для этого требуются глубокие научные исследования, новые технологии, современный контроль качества продукции в соответствии с мировыми стандартами.

Таким образом, суть современной оценки производственного потенциала должна заключаться в измерении способности предприятия производить необходимый объем конкурентоспособной продукции, используя эффективные схемы расходования ресурсов, высокий уровень менеджмента и развитую систему маркетинга с точки зрения воспроизводственного подхода [3].

Концепция современной оценки производственного потенциала промышленных предприятий предполагает использование следующих подходов:

- диалектический подход позволяет рассматривать производственный потенциал как сложное, многостороннее, противоречивое явление;

- системный подход позволяет рассматривать производственный потенциал как целостный комплекс взаимосвязанных элементов (компонентов), устанавливает способ, характер связи между ними, а также внутреннюю взаимосвязь категорий;

- воспроизводственный подход ориентирован на постоянное возобновление производства для удовлетворения потребностей конкретного рынка, то есть предполагает рассмотрение производственного потенциала как единства процессов производства, распределения, обмена и потребления;

- синергетический подход, рассматривая производственный потенциал как саморазвивающуюся систему, позволяет обосновывать его рост в результате соединения (интеграции, слияния) отдельных элементов в единую систему, то есть за счет системного эффекта (эмерджентности);

- институциональный подход предусматривает влияние на формирование производственного потенциала предприятия не только совокупности внешних и внутренних факторов, но и сложного комплекса формальных и неформальных институтов, которые оказывают непосредственное воздействие на устойчивое и эффективное развитие производства в современных условиях.

Оценка производственного потенциала должна включать систему показателей, характеризующих технико-технологическую устой-

чивость производства, конкурентоспособность выпускаемой продукции в условиях рыночной глобализации [2]. Показатели выступают сигналами благополучия или неблагополучия исследуемой системы (предприятия, отрасли и т. д.) и показывают объем наличных ресурсов, уровень их использования, а также степень конкурентоспособности продукции и ее соответствие потребительским требованиям, уровень эффективности процессов управления и организации производства, состояние и развитие системы маркетинга, внешнеэкономической деятельности на предприятии.

Методика оценки должна базироваться на построении комплексной системы показателей по каждому элементу производственного потенциала с соблюдением принципа системного единства [4]. Результаты исследования методологических подходов по определению зависимости между экономической эффективностью предприятия и его производственным потенциалом позволяют сформулировать основные требования к процедуре его измерения.

Первое требование заключается в том, что оценку необходимо проводить по всей системе элементов производственного потенциала в целом. Исходя из принятой структуры производственного потенциала содержание его оценки должно отражать основные стороны хозяйственной деятельности машиностроительного предприятия и определяется следующими группами показателей:

1. Показатели состояния и развития материально-технического потенциала. Они должны отражать не только количественную оценку состояния и динамики развития материально-технической базы предприятия, включающей в первую очередь основные и оборотные производственные фонды, но и характеризовать ее качественный уровень.

2. Показатели состояния и развития кадрового потенциала. Данная группа показателей должна характеризовать состояние трудовых ресурсов, а также выявлять степень влияния кадрового потенциала на основные экономические показатели в работе предприятия. В эту группу должны войти критерии, характеризующие состав, структуру, движение рабочей силы на предприятии, стимулирование трудовой активности и обслуживание работников промышленного производства.

3. Показатели состояния и развития технологического потенциала. Производственная деятельность в условиях постоянного роста конкуренции требует гибкости в вопросах получения необходимого результата при помощи имеющихся технологических систем в условиях периодического изменения масштаба выпуска и номенклатуры изделий. Конечная эффективность уровня использования технологического потенциала предприятия может выражаться показателями прогрессивности применяемых технологий, технологической дисциплины, уровня ресурсоемкости, степени механизации и автоматизации производства, технической вооруженности труда и др.

4. Показатели состояния и развития инновационного потенциала. Система критериев данной группы должна комплексно характеризовать состояние и перспективы развития инновационной деятельности машиностроительного предприятия и может включать, например, такие показатели, как восприимчивость к новшествам, уровень интенсивности инновационной деятельности, способность мобилизовать потенциал необходимого количества и качества. Таким образом, непрерывная инновационная активность предприятия как одна из важнейших стратегических задач проявляется в своевременной готовности обновления основных элементов инновационной системы – технологического и интеллектуального оснащения, информационно-коммуникационных технологий, то есть в восприимчивости ко всему новому.

5. Показатели состояния и развития информационного потенциала. Информация как фактор производства является необходимым условием для решения стоящих перед экономическим субъектом проблем и оказывает непосредственное влияние на рост конечных результатов. В современных условиях НТП роль и значение информации возрастают. Эффективность управления производственной деятельностью на предприятии напрямую зависит от своевременной и достоверной информации, так как она передает результаты научно-исследовательских, проектных и конструкторско-технологических работ. Информация выполняет связующую функцию по отношению к другим элементам производственного потенциала, объединяя их в единое целое. Показатели данной группы должны отражать обеспеченность предприятия информационными технологиями,

долю затрат на получение информационных услуг в общих затратах предприятия, обеспеченность информационных потребностей в соответствии с рыночной конъюнктурой и процессом совершенствования технологий.

6. Показатели организационно-управленческого потенциала. Они характеризуют уровень организации производства, труда и управления на предприятии. Несмотря на то что в настоящее время эти критерии достаточно хорошо разработаны, они нуждаются в постоянном усовершенствовании, вызванном нарастанием научно-технического прогресса в сфере управленческого труда. Ввиду этого необходимым условием является поиск более точных показателей анализа работы административно-управленческого персонала с использованием ЭВМ. К таким критериям можно отнести уровень компьютеризации административно-управленческой работы на предприятии. Руководители, специалисты, технические исполнители ежедневно выполняют множество различных операций на предприятии, образующих совокупность управленческих технологий. Все больше рутинных, а также сложных аналитических и управленческих операций выполняется с помощью компьютерных интегрированных программных продуктов. Степень компьютеризации административно-управленческих работ может быть найдена отношением количества управленческих технологий, выполняемых на электронно-вычислительной технике, к их общему количеству. Помимо определения общего показателя компьютеризации работ возможен расчет частных показателей в рамках конкретной управленческой технологии (уровень компьютеризации административно-управленческой деятельности в основных, вспомогательных цехах, на складах предприятия, компьютеризация проектно-конструкторских, планово-экономических работ и др.).

Каждая из шести групп показателей отражает поэлементное содержание производственного потенциала и определенное направление развития предприятия.

Второе требование к оценке базируется на объединении исходных показателей производственного потенциала в группы с их последующим интегрированием [2]. Это позволит сопоставлять потенциалы различных предприятий, как правило, со сходной отраслевой структурой, а также отдельные отрасли, регионы и т. д. Результаты таких ис-

следований могут в дальнейшем использоваться при определении оптимальной величины производственного потенциала конкретного предприятия, выступать в качестве инструмента инвестиционной или антимонопольной политики.

Третье требование исходит из того, что методы изучения и оценки производственного потенциала должны быть максимально объективными, то есть должны включать не только субъективный экспертный анализ, но и аппарат экономико-математического моделирования и обоснования каждого применяемого показателя [2].

Четвертое требование определяет вектор развития методов оценки производственного потенциала промышленных предприятий. Они должны быть ориентированы на получение наиболее точных результатов исследования и отвечать целям, соответствующим социально-экономическим условиям отрасли, региона, страны в целом.

Пятое требование формирует систему оценки, которая должна содействовать получению полной, надежной и репрезентативной информации в целях последующего формирования производственного потенциала предприятия.

Технология комплексной оценки производственного потенциала производственных предприятий должен включать следующие основные этапы (рис. 1):

I. Подготовительный этап:

1) выявление проблемы и формулирование цели исследования производственного потенциала;

2) выбор и характеристика объекта исследования производственного потенциала.

II. Методологический этап:

1) рассмотрение существующих методологических подходов к оценке производственного потенциала, выявление и обоснование наиболее оптимального метода оценки;

2) процедура доработки, трансформации выбранного метода оценки согласно отраслевым особенностям функционирования объекта исследования, а также в зависимости от состояния экономической конъюнктуры в регионе, стране.

III. Методический этап:

1) сбор и обработка исходной репрезентативной информации;

2) непосредственная оценка производственного потенциала инструментами выбранного метода;

3) группировка предприятий по уровню производственного потенциала (с высоким, средним, низким значением), что позволит выявить как лидирующие предприятия, так и предприятия-аутсайдеры;

4) определение резервов дальнейшего роста производственного потенциала.

Как показывает практика, наличие квалифицированных кадров, владеющих методами экономической оценки, хорошо разбирающихся в информационных источниках, способных дать объективную оценку надежности используемой информации и сформулировать необходимые выводы, является основным фактором получения достоверных результатов оценки производственного потенциала предприятия.

По итогам комплексной оценки и последующей группировки предприятий проводится работа по формированию производственного потенциала, максимально соответствующего современным условиям хозяйственной деятельности [4]. Следовательно, процедура оценки и выявления резервов выступает информационной базой дальнейшего формирования потенциала.

Широкие возможности совершенствования механизма оценки сконцентрированы в сфере учета организационно-управленческой составляющей производственного потенциала. Методики, предусматривающие применение данного аппарата, могут быть использованы в дальнейшем для оценки потенциала. При этом важно учесть соответствие того или иного метода требованиям, предъявляемым проводимым исследованием, что позволит минимизировать недостатки и добиться объективности полученных результатов.

Кроме этого, выбранный метод должен в первую очередь учитывать экономическую ситуацию определенного периода, цель и объект оценки производственного потенциала. Цели оценки производственного потенциала отличаются в различных типах экономических систем. Например, в условиях административно-командной экономики цель оценки заключается в эффективном нормативном планировании и дальнейшем наращивании производственного потенциала. В условиях же рыночной экономики цель оценки проявляется в развитии конкурентоспособного производства, ликвидации монопольных проявлений в отрасли, регионе и т. д., что ведет к обязательной процедуре корректировки механизма оценки.

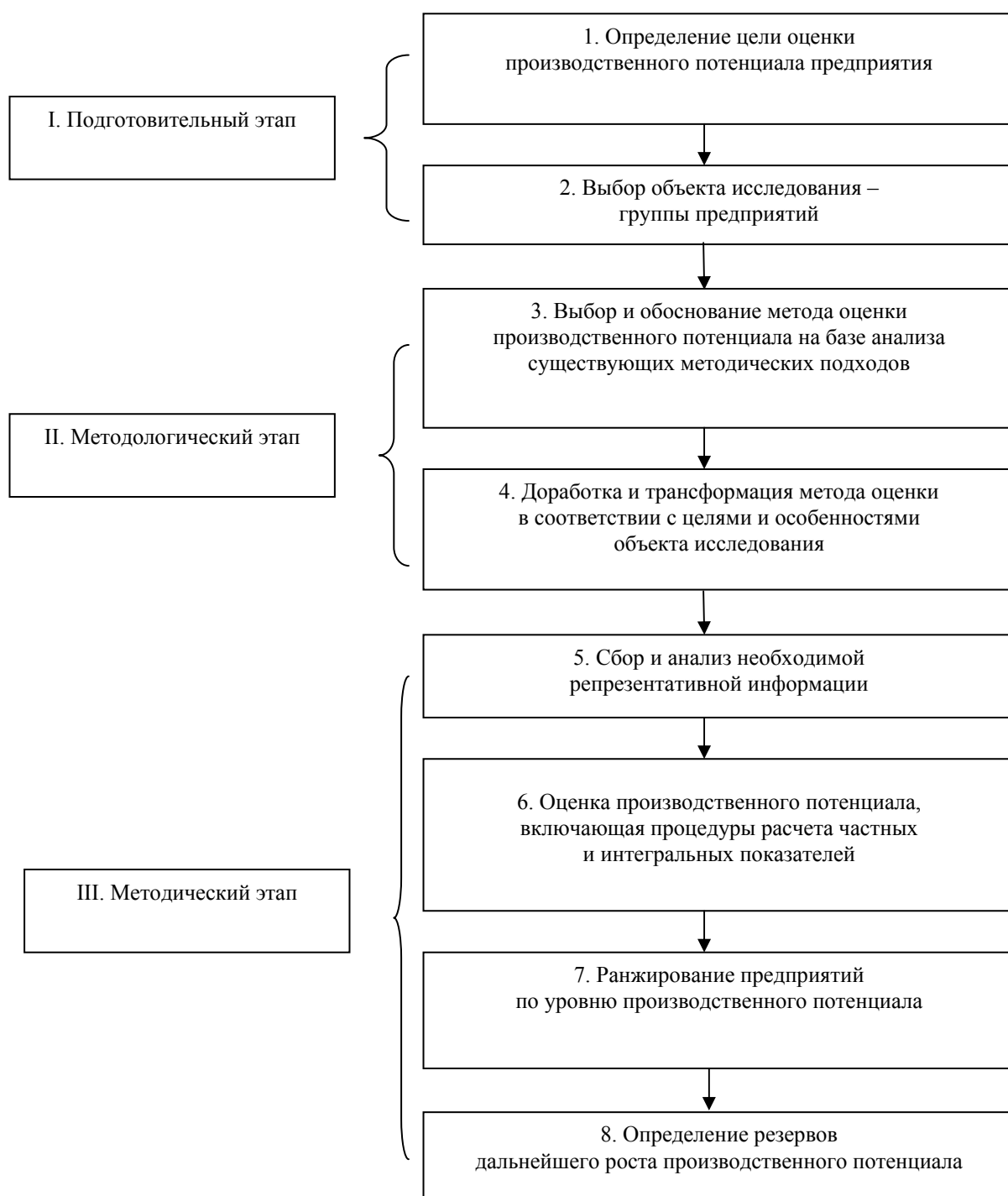


Рис. 1. Основные этапы комплексной оценки производственного потенциала

Процедура оценки должна производиться не только в разрезе отдельного производственного предприятия, но и по всей их исследуемой совокупности. Данное обстоятельство также оказывает непосредственное влияние на выбор метода оценки производственного потенциала. Процесс оценки должен носить системный характер, а его результаты быть направлены на дальнейшее формирование производственного потен-

циала в соответствии с современными рыночными условиями.

При определении возможностей хозяйствующего субъекта часто решается задача изучения соответствия потенциального объема производства общественным потребностям с помощью метода оптимизационных моделей. Практическая ценность этого метода заключается в определении максимального возможного объема производства и со-

поставлении полученного результата с соответствующими потребностями общества. В этом случае определяется не производственный потенциал предприятия, а его производственная мощность [1]. Механизм такой оценки не учитывает такие показатели, как качество, конкурентоспособность, величина спроса на данную продукцию. Кроме этого, метод нуждается в существенной доработке процедуры учета нелинейных форм связей внутри системы производственного потенциала.

Достоинством использования метода оптимизационных моделей в первую очередь является возможность проведения сравнительного анализа потенциальных объемов производства по различным предприятиям, видам экономической деятельности, а также создание основы для формирования перспективных направлений экономической политики [1].

В условиях рыночной экономики на первый план выходят вопросы обеспечения высокой рентабельности производства за счет реализуемости продукции предприятия, а не производство максимального количества продукции при полной загрузке производственных мощностей. Качество выпускаемой продукции должно быть ориентировано на удовлетворение требований потребителей, соответствовать принятым стандартам. Производители должны стремиться к сокращению издержек производства, снижению себестоимости продукции. Это позволит обеспечить стабильную цену реализуемой продукции при прочих равных условиях и приведет к росту прибыли предприятия. Для этого предприятия должны иметь соответствующий технический уровень производства, применять высококачественное сырье и материалы, использовать оптимальную структуру кадровых ресурсов, высокий уровень управления, организации производства и труда. Оценка производственной деятельности по критериям «объем производства продукции – уровень реализуемости продукции» дает возможность проанализировать способность предприятия выпускать оптимальный объем продукции, соответствующий потребностями рынка, с максимальной рентабельностью.

Наиболее приемлемым инструментом измерения способности отдельных предприятий, видов экономической деятельности, регионов к производству оптимального объема

конкурентоспособной продукции при условии эффективного использования ресурсов является многомерный факторный анализ. Он лучше других методов соответствует цели, задачам и требованиям, предъявляемым к оценке производственного потенциала промышленных предприятий.

Суть многомерного факторного анализа заключается в отборе и обосновании системы ключевых частных показателей, отражающих состояние основных элементов производственного потенциала предприятия. Показатели могут быть представлены как в абсолютных, так и в относительных величинах. Многомерный факторный анализ делает возможным использование частных, групповых, интегральных критериев, учитывая анализ их динамики в пространстве и во времени.

Таким образом, многомерный факторный анализ позволяет максимально учитывать все структурные элементы производственного потенциала производственного предприятия: материально-технический, кадровый, инновационный, технологический, информационный, организационно-управленческий.

Преимущество многомерного факторного анализа проявляется в его способности всесторонне изучить экономическую ситуацию, сложившуюся на предприятии, в отрасли, регионе, оценить возможности повышения конкурентоспособности, привлечения инвестиционных ресурсов, снижения риска, разработать и обосновать направления дальнейшего развития экономического субъекта.

Достоинствами многомерного факторного анализа являются следующие важные моменты:

- данный метод основан на комплексном подходе к процедуре оценки производственного потенциала, что позволяет использовать различные инструменты статистического анализа для его реализации;

- данный метод предоставляет возможность проведения сравнительной оценки производственных способностей предприятий, выявление предприятий с наиболее высоким потенциалом;

- в процессе реализации данного метода используются гибкие вычислительные алгоритмы, позволяющие реализовать возможности математического моделирования производственного потенциала предприятий. Гибкость проявляется в допустимости внесения изменений в систему частных показате-

телей. Они могут добавляться или сужаться в зависимости от целей оценки производственного потенциала и сложившейся экономической ситуации.

Следовательно, многомерный факторный анализ предоставляет большие возможности, чем другие аналогичные подходы. Однако в любом случае потребуются трансформация данного метода, вызванная обозначенными выше целью, объектом исследования, изменяющимися условиями внешнего воздействия, требованиями, предъявляемыми к процессу оценки производственного потенциала.

Модификация многомерного факторного подхода должна проявляться прежде всего в совершенствовании алгоритма расчета частных, групповых, индикаторных показателей, а также расширения или сужения самой системы показателей.

Исследование экономической сущности и особенностей применения многомерного факторного анализа к оценке производственного потенциала позволило выделить ключевые вопросы, решаемые в процессе реализации предлагаемого подхода:

- обоснование структурных элементов и системы частных показателей производственного потенциала;
- сбор и обработка исходной репрезентативной информации;
- разработка и обоснование методов расчета групповых и индикаторных показателей состояния и развития производственного потенциала предприятия;
- непосредственная процедура расчета групповых и интегральных критериев производственного потенциала;

- группировка (ранжирование) предприятий по величине производственного потенциала для выявления наиболее перспективных проводится в случае, если целью оценки является сравнение потенциалов предприятий определенного вида экономической деятельности или региона. В случае если оценка носит индивидуальный характер, ее практическая значимость заключается в определении потенциальных возможностей конкретного производственного предприятия и сопоставлении полученных результатов с аналогичными показателями конкурентов, а также с величиной производственного потенциала за предыдущие периоды.

Интегральная оценка производственного потенциала по совокупности исследуемых предприятий должна базироваться на обоснованном наборе частных показателей. Осуществляя выбор показателей, необходимо учитывать современные достижения теории экономического анализа и финансов, цели оценки, потребности субъектов управления. Вместе с этим система показателей должна максимально объективно и точно отражать текущее состояние производственного потенциала предприятия и определять его структуру. Таким образом, каждый показатель должен характеризовать уровень развития определенного параметра того или иного направления, а их совместное действие – отражать текущее состояние элементной группы производственного потенциала.

Список литературы

1. Бажанов В. Ю., Кравченко Ю. А. Исследование статистических данных методами корреляционно-регрессионного анализа // Вестник Московского финансово-юридического университета. – 2012. – № 2. – С. 108-115.
2. Бубнов Ю. Т., Карсунцева О. В. Оценка и формирование совокупного потенциала промышленного предприятия как условие его конкурентоспособности. – Самара : Самарск. гос. экон. ун-т, 2007. – 212 с.
3. Дубровина Н. А., Татарских Б. Я. О системных направлениях организационно-технологического развития машиностроения России: модернизационный аспект // Вестник Оренбургского гос. ун-та. – 2011. – № 8. – С. 33-39.
4. Карсунцева О. В. Формирование стратегии эффективного использования и развития производственного потенциала машиностроительного предприятия. – Самара : СНЦ РАН, 2012. – 125 с.

O. V. Karsuntseva*

**Karsuntseva Olga, PhD in Economics, Associate Professor
of Samara State Technical University, Syzran
olja989@bk.ru*

**MULTIDIMENSIONAL FACTOR ANALYSIS AS A METHOD OF ASSESSING
PRODUCTION POTENTIAL**

Key words: evaluation, production potential, resources, individual performance, integration.

The article explains the choice of approach to assessment of production potential in order to further disclose the resources for the industrial enterprise development. Multidimensional factor analysis considers all the structural elements of the production potential: logistics, personnel, innovation, technology, information, organization and management.

© Карсунцева О. В., 2013

УДК 519.673

Е. В. Семенычев*

*Семенычев Евгений Валериевич, кандидат экономических наук, доцент
Самарская академия государственного и муниципального управления, г. Самара
semen05@inbox.ru

В. Н. Кожухова*

*Кожухова Варвара Николаевна, аспирант
Самарская академия государственного и муниципального управления, г. Самара
kvn505@yandex.ru

МЕТОДИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОЧНОСТИ ИДЕНТИФИКАЦИИ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ НА ПРИМЕРЕ МОДЕЛЕЙ С ЛОГИСТИЧЕСКИМ ТРЕНДОМ И АДДИТИВНОЙ СТОХАСТИЧЕСКОЙ КОМПОНЕНТОЙ

Ключевые слова: моделирование, прогнозирование, методика оценки точности, коэффициент шум-сигнал, коэффициент детерминации, коэффициент Тейла, логистические тренды Ферхюльста и Гомпертца.

На тестовых и реальных выборках в широких динамических диапазонах сочетаний параметров моделей и мощности помехи исследуются методики оценки точности идентификации временных рядов для моделей логистического тренда Ферхюльста и Гомпертца.

В эконометрической практике перед исследователем часто возникает задача доказать, что предложенные им методы идентификации моделей временных рядов дают лучшие результаты по точности по сравнению с существующими.

Обычно методы проверяются на реальных выборках и сравнивают показатели точности их моделирования и прогнозирования. Известна и попытка сравнения точности нескольких методов идентификации на одной тестовой детерминированной выборке D_k логистического тренда Ферхюльста при мощности аддитивной помехи (шума) ε_k в 5% от мощности этой выборки (k – номер наблюдения) [1].

Развитием этого подхода можно считать предложенную в [2] методику исследования точности в диапазонах значений параметров моделей со стохастической компонентой, мощность которой меняется в диапазоне значений коэффициента шум-сигнал (1), определяемого отношением мощностей стохастической компоненты и мощности тестовой выборки (модельной детерминированной):

$$K_{n/s} = \frac{\sigma^2[\varepsilon]}{\sigma^2[D]} \quad (1)$$

При этом анализу будет подвергаться выборка наблюдений ряда динамики

$$Y_k = D_k + \sigma[\varepsilon]\tilde{\varepsilon}_k,$$

где $\tilde{\varepsilon}_k = \frac{\varepsilon_k - M[\varepsilon]}{\sigma^2[\varepsilon]}$, $M[\varepsilon]$ – оператор математического ожидания.

Обычно метод идентификации считают помехозащищенным, если он обеспечивает удовлетворительную точность при отношении мощностей шума и полезного сигнала в диапазоне 0,1 – 0,2 [2].

В качестве критериев оценки точности моделирования и прогнозирования, как правило, используют коэффициент детерминации R^2 и второй коэффициент Тейла k_{T2} соответственно. Однако к их расчету можно подходить по-разному.

В первой методике осуществляется сравнение рассчитываемых модельных значений ряда Y_k^o с зашумленными наблюдениями Y_k . Тогда критерии точности определяются следующим образом:

$$R^2 = \frac{\sum_{k=0}^{n-1} (Y_k^o - M[Y_k])^2}{\sum_{k=0}^{n-1} (Y_k - M[Y_k])^2},$$

$$k_{T2} = \sqrt{\frac{\sum_{k=0}^{l-1} (Y_k - Y_k^o)^2}{\sum_{k=0}^{l-1} Y_k^2 + \sum_{k=0}^{l-1} (Y_k^o)^2}} \cdot 100\%,$$

где l – глубина (горизонт) прогноза.

Тем самым рассчитаем, какими будут показатели точности, если указанный метод

будет применяться на реальных выборках с таким же соотношением шум-сигнал.

Можно сравнивать модельные значения ряда Y_k^o и с исходными (детерминированными, генерированными) и с уровнями D_k :

$$R^2 = \frac{\sum_{k=0}^{n-1} (Y_k^o - M[D_k])^2}{\sum_{k=0}^{n-1} (D_k - M[D_k])^2},$$

$$k_{T2} = \sqrt{\frac{\sum_{k=0}^{l-1} (D_k - Y_k^o)^2}{\sum_{k=0}^{l-1} D_k^2 + \sum_{k=0}^{l-1} (Y_k^o)^2}} \cdot 100\%.$$

Тем самым определяется, насколько точно была найдена предложенная модель по зашумленной выборке.

Сравним методики на примере временного ряда, включающего растущую симметричную относительно точки перегиба логистическую функцию Ферхюльста:

$$Y_k = \frac{A_0}{1 + A_1 e^{-\alpha k}} + \varepsilon_k.$$

В [3] показано, что данную модель точнее других идентифицирует метод Левенберга – Марквардта, который и будет использован. Данный алгоритм сводит задачу минимизации нелинейной функции МНК к итерационной минимизации линейных функций.

Будем генерировать тестовые выборки логистического тренда Ферхюльста объемом в 24 наблюдения, а горизонт прогноза назначим в 8 наблюдений. Значения параметров генерации тренда представлены в табл. 1.

Таблица 1

Значения параметров модели Ферхюльста, использованные при генерации тестовых выборок

Параметр	Минимальное значение	Максимальное значение
A_0	50	100
A_1	50	200
α	0,2	0,8

Каждая модельная выборка тренда суммировалась с генерируемой помехой, при этом коэффициент шум/сигнал $K_{n/s}$ варьировался от 0 до 0,3.

Зависимость R^2 от $K_{n/s}$ и k_{T2} от $K_{n/s}$ для сравниваемых методик расчета оценок точности

представлена на рис. 1. Для каждого значения коэффициента $K_{n/s}$ (каждая точка на графике) генерировалось 1800 выборок, и результаты усреднялись.

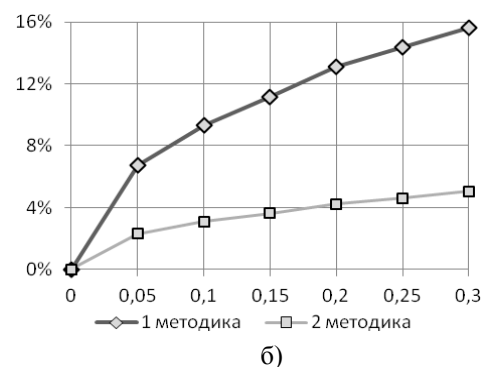
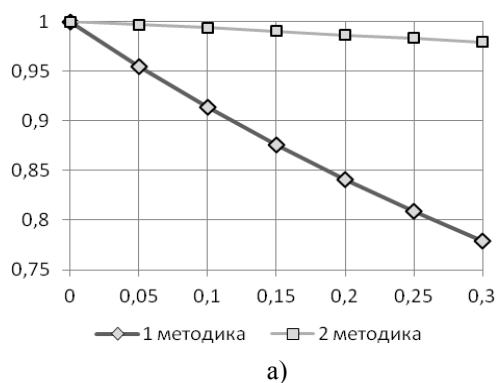


Рис. 1. Зависимость R^2 от $K_{n/s}$ (а) и k_{T2} от $K_{n/s}$ (б) при использовании различных методик расчета критериев точности

Проанализированный метод идентификации по второй методике позволяет восстановить заданную исходную модель с точностью 98% при мощности шума в 30% полезного сигнала. В случае реальной зашумленной выборки (по первой методике) этот показатель равняется 78%. Качество прогноза

по первой методике не превышает 16%, по второй – не более 5%.

Видим, что оценки точности, рассчитанные по первой методике, будут всегда хуже полученных по второй, поскольку разброс значений зашумленного ряда больше.

Усложним теперь задачу, рассматривая логистическую кривую другого типа: асим-

метричную относительно точки перегиба логистическую модель Гомпертца

$$Y_k = C + A_0 e^{-\alpha(k-k_0)} + \varepsilon_k \quad (2)$$

на этапах роста ($\alpha > 0$) и убывания ($\alpha < 0$).

Данная модель, так же как и модель Ферхюльста, имеет наибольшее распространение в эконометрической практике.

При этом сравним для модели (2) применение трех методов идентификации для моделирования и прогнозирования:

-метода Левенберга – Марквардта [3];
-алгоритма RPROP, который основан на методе градиентного спуска, но в отличие от него использует не значения частных про-

изводных функции по параметрам, а их знаки [4];

-генетического алгоритма, который решает задачу моделирования путем случайного подбора, комбинирования и вариации искоемых параметров с использованием механизмов, напоминающих биологическую эволюцию [5].

Исследование точности также проводилось на тестовых выборках объемом в 24 наблюдения, а горизонт прогноза был принят в 8 наблюдений. Значения параметров детерминированных выборок приведены в табл. 2.

В скобках указаны соответствующие значения параметров для падающей логистической кривой.

Таблица 2

Значения параметров модели Гомпертца, использованные при генерации тестовых выборок

Параметр	Минимальное значение	Максимальное значение
C	10	10
A_0	50	50
α	0,2 (-0,8)	0,8 (-0,2)
k_0	5	15

Коэффициент шум-сигнал назначался от 0 до 0,3. Для каждого значения $K_{n/s}$ результаты усреднялись по 1800 выборкам как для растущей, так и для падающей логистических кривых.

Результаты оценки точности моделирования и прогнозирования по двум различным методикам для растущей логистической функции представлены на рис. 2 и 3. Заметим, что метод Левенберга – Марквардта значительно уступил по точности модели и прогноза двум другим методам, что демонстрируют результаты расчета. Тем не менее точность прогноза, достигаемая всеми методами идентификации, остается высокой (в

пределах 20%) даже при мощности шума в 30% от мощности полезного (модельного) сигнала.

Интерес может представить и оценка точности идентификации падающей логистической кривой при $\alpha < 0$, когда логистическая кривая будет стремиться не к уровню насыщения, а к уровню спада – нижней горизонтальной асимптоте. Из приведенных результатов для падающей логистической кривой (рис. 4 и 5) видно, что точность идентификации рядов с падающим логистическим трендом Гомпертца хуже, чем для рядов с растущим.

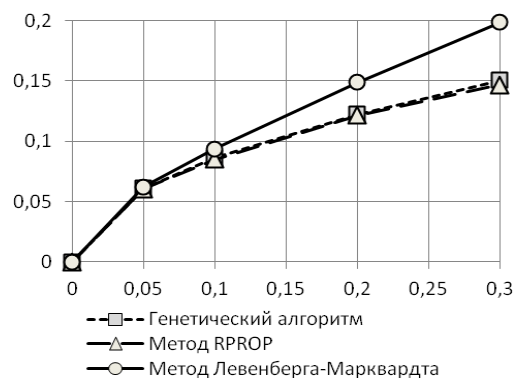
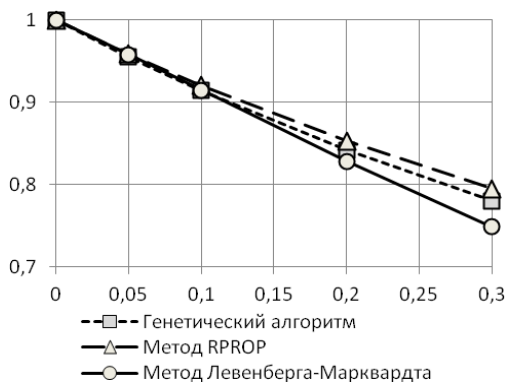


Рис. 2. Зависимость R^2 от $K_{n/s}$ (а) и k_{T2} от $K_{n/s}$ (б) для растущей логистической кривой при использовании первой методики расчета критериев точности

Различия в точности между тремя методами идентификации практически отсутствуют в обеих методиках. Интересен тот факт, что при использовании первой методики получаемый прогноз является недостоверным – уже при шуме в 5% значения критерия точ-

ности прогнозирования намного превышают рекомендованный обычно уровень в 20%. Вместе с тем прогноз, соотнесенный с истинными (заданными) выборками, для всех трех методов является достоверным в пределах 20% соотношения шум-сигнал.

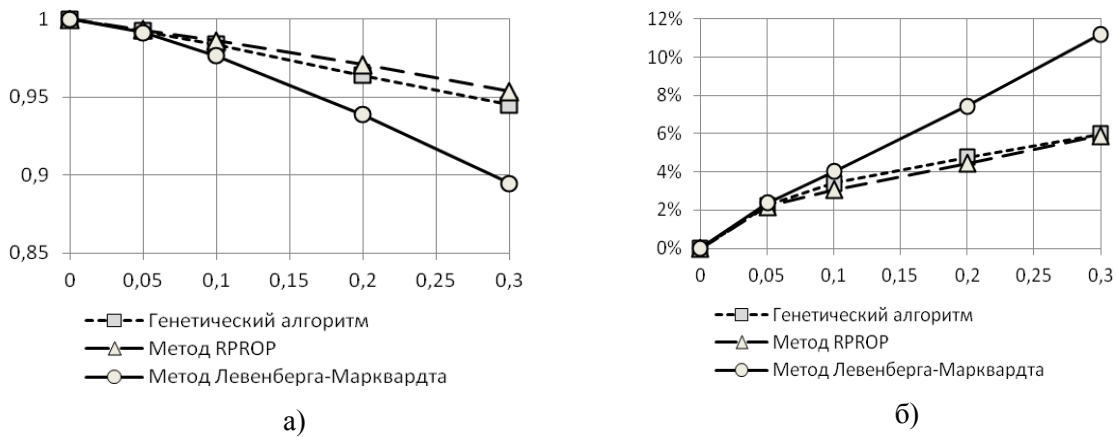


Рис. 3. Зависимость R^2 от $K_{n/s}$ (а) и k_{T2} от $K_{n/s}$ (б) для растущей логистической кривой при использовании второй методики расчета критериев точности

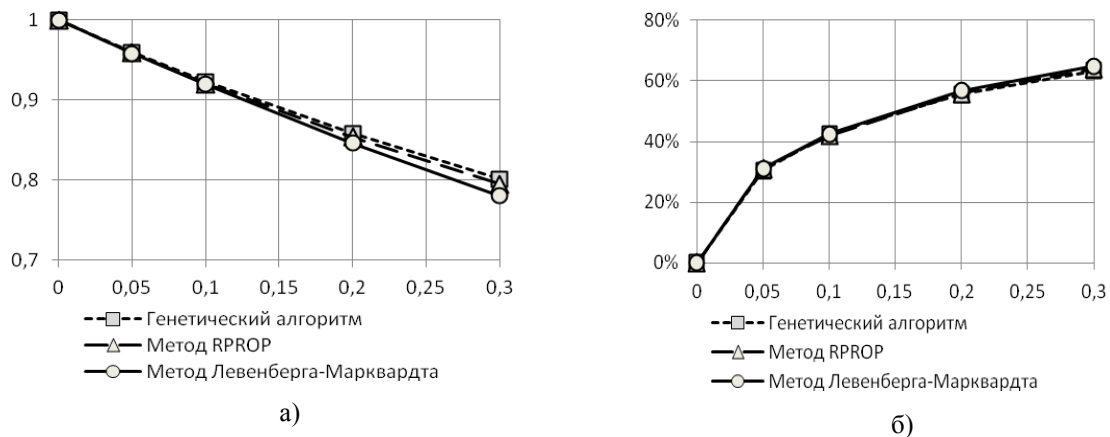


Рис. 4. Зависимость R^2 от $K_{n/s}$ (а) и k_{T2} от $K_{n/s}$ (б) для падающей логистической кривой при использовании первой методики расчета критериев точности

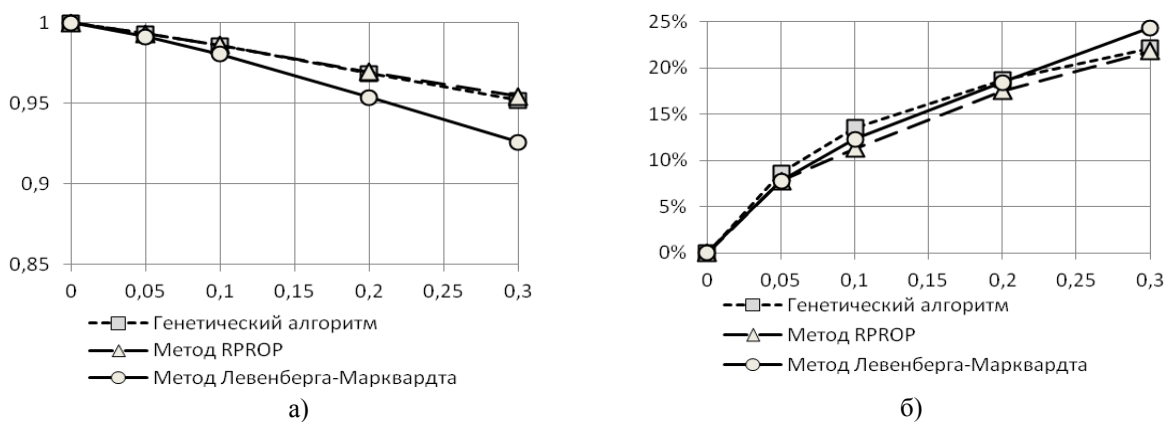


Рис. 5. Зависимость R^2 от $K_{n/s}$ (а) и k_{T2} от $K_{n/s}$ (б) для падающей логистической кривой при использовании второй методики расчета критериев точности

Очевидно, что представленные результаты показывают некоторые средние значения

показателей точности в указанных динамических диапазонах значений параметров мо-

делей. Тем не менее использование генераций модельных выборок и шума позволяет получить точечные оценки точности оценок параметров моделей (математические ожидания, дисперсии) как для всего динамического диапазона параметров моделей, так и для отдельных назначаемых значений из набора параметров.

Методику оценки достигаемой методами идентификации точности с использованием генерации стохастической компоненты можно распространить и на конкретные реальные выборки временных рядов. Рассмотрим в качестве примера реальной социально-экономической логистической динамики ожидаемую продолжительность жизни в Нидерландах с 1860-го по 2010 гг. (данные учитываются каждые 5 лет, всего 31 наблюдение). Данная выборка была разделена на рабочую и прогнозную части. В рабочую часть были включены 23 наблюдения, а в прогнозную – 8 наблюдений.

По рабочей части выборки с помощью алгоритма RPROP была построена модель Гомпертца:

$$Y_k = 36,27 + 44,73e^{-e^{-0,148(k-11,05)}} + \varepsilon_k, \quad (3)$$

при этом получены следующие критерии точности моделирования и прогнозирования: $R^2 = 0,986$, $k_{T2} = 0,418\%$ (k_{T2} рассчитан по прогнозной части выборки).

Согласно формуле (1) был рассчитан коэффициент шум-сигнал, который составил 1,45%. Заметим, что в большинстве приводимых в известной литературе и в наших исследованиях примеров мощность стохастической компоненты не превысила 10%.

С параметрами модели (3) и рассчитанным коэффициентом шум-сигнал было сгенерировано 1000 выборок по описанной методике, которые были идентифицированы с помощью алгоритма RPROP. Результаты расчетов представлены в табл. 3. В скобках указана методика, по которой рассчитывались критерии качества.

Таблица 3

Результаты оценки параметров модели Гомпертца по тестовым выборкам

Параметр	C	$A0$	α	k_0	$R^2(1)$	$R^2(2)$	$k_{T2}(1)$	$k_{T2}(2)$
Истинное значение θ	36,266	44,734	0,148	11,048	0,986		0,418%	
Мат. ожидание M_θ	35,999	45,608	0,149	11,084	0,931	0,998	2,037%	1,265%
СКО S_θ	1,639	5,348	0,024	0,625	0,229	0,001	0,796%	0,937%

Можно перейти от точечных оценок точности к интервальным: рассчитаем доверительные интервалы для оценок параметров модели с доверительной вероятностью $\gamma = 0,95$ (табл. 4):

$$M_\theta - t_{\gamma, n-1} \frac{S_\theta}{\sqrt{n}} \leq \theta \leq M_\theta + t_{\gamma, n-1} \frac{S_\theta}{\sqrt{n}},$$

где $t_{\gamma, n-1}$ – квантиль распределения Стьюдента, n – объем выборки.

Таблица 4

Расчет доверительного интервала для математического ожидания оценок параметров модели Гомпертца

Параметр	C	$A0$	α	k_0
Нижняя граница интервала	35,290	43,296	0,139	10,814
Истинное значение θ	36,266	44,734	0,148	11,048
Мат. ожидание M_θ	35,999	45,608	0,149	11,084
Верхняя граница интервала	36,708	47,920	0,159	11,354

На рис. 6 представлен результат моделирования и расчет доверительного интервала прогноза:

$$Y_{k+t}^o - t_{\gamma, n-m} S_Y \leq Y_{k+t} \leq Y_{k+t}^o + t_{\gamma, n-m} S_Y,$$

где m – число параметров модели (в нашем случае 4), $S_Y \sqrt{\frac{Y_k - Y_k^o}{n-m}}$ – средняя квадратическая ошибка тренда.

Видим, что прогнозные значения продолжительности жизни в Нидерландах оказа-

лись внутри доверительного интервала, что говорит о высокой точности моделирования и прогнозирования.

Стоит отметить, что первая методика дает приближенные к реальным данным результаты – такие, как если бы идентифицировался ряд динамики социально-экономического показателя (подверженный влиянию множества случайных факторов, ошибок наблюдений и т. д.).

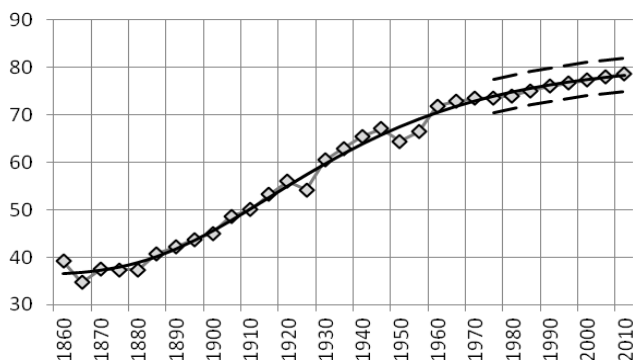


Рис. 6. Моделирование ожидаемой продолжительности жизни в Нидерландах, лет

Вторая методика отражает точность самого примененного метода идентификации, поскольку показывает, была ли найдена (и насколько точно) истинная предложенная исследователем модель.

Границы доверительного интервала могут быть использованы для «оптимистической» и «пессимистической» оценок развития динамики рядов.

Список литературы

1. Четыркин Е. М. Статистические методы прогнозирования. – М. : Статистика, 1977. – 198 с.
2. Семенычев В. К. Параметрическая идентификация рядов динамики: структуры, модели, эволюция : монография / В. К. Семенычев, Е. В. Семенычев. – Самара : Изд-во «СамНЦ РАН», 2011. – 364 с.
3. Семенычев В. К. Методы идентификации логистической динамики и жизненного цикла продукта моделью Верхулста / В. К. Семенычев, В. Н. Кожухова, Е. В. Семенычев // Экономика и математические методы. – 2012. – № 2 (48). – С. 108-115.
4. Осовский С. Нейронные сети для обработки информации : пер. с польск. И. Д. Рудинского. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 344 с.
5. Wikipedia, the free encyclopedia: Genetic algorithm. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/Genetic_algorithm.

E. V. Semenychev*

*Semenychev Evgeny, PhD in Economics, Associate Professor of Samara Academy of Public Administration, Samara
semen05@inbox.ru

V. N. Kozhukhova*

*Kozhukhova Varvara, graduate student of Samara Academy of Public Administration, Samara
kvn505@yandex.ru

RESEARCH METHODOLOGY OF PRECISE IDENTIFICATION OF TIME LINES BY EXAMPLE OF MODELS WITH LOGISTIC TREND AND ADDITIVE STOCHASTIC COMPONENT

Key words: modeling, prediction, methods of accuracy assessment, signal-noise-ratio, determination coefficient, Theil coefficient, logistic trends of Verhulst and Gompertz.

In tests and real examples in wide dynamic ranges of combinations of model parameters and interference, assessment methods of the identification accuracy of time lines for the models of Verhulst and Gompertz logistic trend are investigated.

© Семенычев Е. В., Кожухова В. Н., 2013

УДК 339.1

С. В. Данилова***Данилова Светлана Владимировна, соискатель**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти**svetlana.tlt@list.ru***ПРАКТИКА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗОВ**

Ключевые слова: оценки конкурентоспособности вузов, понятие конкурентоспособности, рейтинг вузов РФ за 2012 г, экспертные оценки, активность вуза.

Показаны механизм конкурентоспособности вузов, анализ конкурентоспособности ФГБОУ ВПО «Самарская государственная академия культуры и искусств», анализ конкурентоспособности ФГБОУ ВПО «Самарский государственный университет», анализ конкурентоспособности ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет».

Термин «конкуренция» (от латинского слова *concurrere*) представляет механизм соперничества, борьбы рыночных структур за право найти своего покупателя и за возможность функционировать на рынке. «Конкуренция (*competition*) – процесс противоборства и взаимодействия различных операторов рынка, собственников товаров, услуг за наиболее выгодные условия их производства и реализации потребителям» [1]. «Конкуренты (*competitors*) – рыночные субъекты, осуществляющие деятельность рыночном пространстве» [1]. «Наличие конкурентной среды – важный фактор развития рыночных отношений» [2]. «Конкурентоспособность (*competitive position*) – позиция компании, место на рынке, позволяющее ее продукции или услуге конкурировать с другой продукцией или услугами» [3]. Понятие конкурентоспособности можно определить как «...комплекс управленческих и маркетинговых действий,

используемых для достижения целей и задач предприятия, позволяющих ему занять прочные позиции в борьбе с конкурентами» [4].

Для оценки конкурентоспособности вузов применяют разнообразные методики. Из способов анализа и оценки конкурентоспособности вузов можно выделить рейтинговые оценки, или их называют по-другому: способы ранжирования. В настоящее время существует значительное число различных рейтингов вузов – это официальные рейтинги Министерства образования и науки России, рейтинги, рассчитываемые различными общественными организациями, рейтинги независимых агентств и центров маркетинговых исследований рынка, а также мировые и международные рейтинги.

Рейтинг вузов РФ за 2012 г. составлен и опубликован агентством «Эксперт РА» (табл. 1) [5]. Автором был выбран рейтинг вузов по Российской Федерации.

Таблица 1

Рейтинг вузов России, 2012 г.

Место в рейтинге	Название	Рейтинговый функционал	Качество образования, ранг	Востребованность работодателями, ранг	Научно-исследовательская активность
1	Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова	4.7029	1	1	1
2	Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана	4.2937	3	2	15
3	Санкт-Петербургский государственный университет	4.2062	5	3	3
4	Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»	3.9911	4	10	14

Продолжение табл. 1

Место в рейтинге	Название	Рейтинговый функционал	Качество образования, ранг	Востребованность работодателями, ранг	Научно-исследовательская активность
5	Санкт-Петербургский государственный политехнический университет (Национальный исследовательский университет)	3.7501	7	24	7
6	Новосибирский национальный исследовательский государственный университет	3.7207	17	9	8
7	Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России	3.6974	2	16	31
8	Финансовый университет при Правительстве РФ	3.3238	9	13	56
9	Казанский (Приволжский) федеральный университет	3.2045	15	51	10
10	Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина	3.2018	29	8	17
11	Российский университет дружбы народов	3.1563	10	68	19
12	Южный федеральный университет	3.0501	24	37	5
13	Новосибирский государственный технический университет	3.0461	22	23	22
14	Санкт-Петербургский государственный национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики	2.8483	20	72	23
15	Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова	2.8388	18	25	77
16	Казанский национальный исследовательский технологический университет	2.5752	42	40	13
17	Российский государственный гуманитарный университет	2.5301	14	96	66
18	Самарский государственный университет	2.5110	49	30	18
19	Российский национальный исследовательский медицинский университет имени Н. И. Пирогова Минздравсоцразвития России	2.4026	32	38	45
20	Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)	2.3489	45	21	47
21	Санкт-Петербургский государственный медицинский университет имени академика И. П. Павлова Минздравсоцразвития России	2.3116	33	48	46
22	Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт)	2.3000	26	55	109
23	Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»	2.2864	30	45	97
24	Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)	2.2735	51	19	50
25	Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского (Национальный исследовательский университет)	2.2188	46	93	20

Место в рейтинге	Название	Рейтинговый функционал	Качество образования, ранг	Востребованность работодателями, ранг	Научно-исследовательская активность
26	Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королёва (национальный исследовательский университет)	2.2063	35	52	52
27	Российский химико-технологический университет имени Д. И. Менделеева	2.2058	28	115	33
28	Северо-Западный государственный медицинский университет им. И. И. Мечникова Минздравсоцразвития России	2.1855	36	42	68
29	Первый Московский государственный медицинский университет имени И. М. Сеченова Минздравсоцразвития России	2.1851	39	50	43
30	Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет	2.1629	44	28	95
31	Московский государственный технологический университет «СТАНКИН»	2.1603	34	41	88
32	Государственный университет управления	2.1118	58	17	82
33	Национальный исследовательский университет «МИЭТ»	2.0923	41	57	65
34	Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения	2.0551	43	70	54
35	Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития РФ	2.0054	31	95	105
36	Национальный исследовательский Саратовский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского	1.6745	92	86	27
37	Самарский государственный технический университет	1.5496	108	44	75
38	Ульяновский государственный университет	1.4722	85	87	72
39	Саратовский государственный технический университет имени Ю. А. Гагарина	1.4414	94	91	60
40	Тольяттинский государственный университет	1.4293	106	65	96

Для того чтобы быть в официальном рейтинге Министерства образования и науки России, все аккредитованные и лицензированные вузы должны один раз в год представлять анкету, где оценивается их место на рынке образования, а именно потенциал и активность вуза. Потенциал вуза – это все, что связано с его интеллектуальной собственностью. Главное – это, конечно, кадры. Здесь учитывается не только количество академиков и профессоров, но и потенциал молодых ученых, то есть возраст профессорско-преподавательского состава. Кроме это-

го, в потенциал входит все, что касается условий учебной деятельности и досуга студентов: материально-техническое и бытовое обеспечение.

Активность вуза означает: каков был выпуск студентов, количество защит диссертаций кандидатов наук, докторов, как функционирует аспирантура, какие научные достижения имеются в вузе, сколько издано учебной литературы.

В итоговом (конечном) рейтинге все вузы распределены по профилям: федеральные университеты, научно-исследовательские уни-

верситеты, классические университеты, технические вузы, педагогические, медицинские, экономические вузы и т. д.

Существуют и другие различные рейтинги, которые оценивают позицию вуза по востребованности и устроенности его выпускников на рынке труда, по количеству потенциальных абитуриентов на одно место, по числу посетителей официального сайта вуза в Интернете и по разным другим критериям. Рейтинги, как и различная справочная информация о вузе, при квалифицированном использовании играют большую роль в развитии конкурентоспособности: помогают определить слабые места, наглядно помочь в анализе и оценке конкурентоспособности, перспектив, направлений и тенденций вуза.

Кроме рейтинговой оценки, каждый вуз может сам проводить анализ и оценку своей конкурентоспособности в той нише и сегменте рынка, в котором он функционирует, оценивая свое состояние по отношению к основным конкурентам на рынке.

Для этих целей автором предлагается следующая методика оценки конкурентоспособности вуза. В ее основу положена традиционная методика оценки конкурентоспособности услуг, которая адаптирована к учреждениям сферы образования. Оценка конкурентоспособности вуза производится путем сопоставления отдельных параметров анализируемого учреждения с параметрами учреждения конкурента. Далее определяется вес каждого фактора методом экспертных оценок.

После чего по каждому параметру рассчитывается единичный параметрический показатель конкурентоспособности по формуле:

$$k_i = \frac{P_{ia}}{P_{ik}} \quad (1)$$

где k_i – единичный параметрический показатель конкурентоспособности по i -му параметру; P_{ia} – величина i -го параметра для анализируемого вуза; P_{ik} – величина i -го параметра вуза-конкурента; $i = 1 \dots n$ – число параметров (факторов), участвующих в оценке конкурентоспособности вуза.

Для комплексной оценки конкурентоспособности вуза по всем анализируемым параметрам рассчитывается комплексный показатель – коэффициент конкурентоспособности:

$$K = \sum \alpha_i \left(\frac{P_{ia}}{P_{ik}} \right)^{\beta_i} \quad (2)$$

где α_i – коэффициент значимости, вес образовательной услуги i -го параметра по срав-

нению с остальными анализируемыми параметрами (определяется методом экспертных оценок);

$\beta_i = 1$, если рост параметра P_i способствует росту конкурентоспособности вуза (например: реклама, качество, и т. п.);

$\beta_i = -1$, если увеличение значения параметра P_i снижает конкурентоспособность вуза (например, цена, время обучения и т. п.).

Сумма «удельных весов» значимости каждого из используемых параметров не может превышать единицы.

Комплексный коэффициент конкурентоспособности может принимать значения:

- $K > 1$, то вуз по отношению к конкуренту является более конкурентоспособным;

- $K = 1$, у анализируемого вуза и конкурента одинаковые конкурентные способности;

- $K < 1$, то вуз уступает конкуренту.

Для оценки механизма конкурентоспособности вузов автором произведены расчеты показателей по трем вузам Самарской области:

1. ФГБОУ ВПО «Самарский государственный университет».

2. ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет».

3. ФГБОУ ВПО «Самарская государственная академия культуры и искусств».

Для оценки автором было выбрано шесть групп показателей деятельности вуза, характеризующих конкурентоспособность:

- образовательный и научный потенциал вуза (П1);

- материально-техническая и социально-культурная база (П2);

- образовательные услуги вуза (П3);

- стоимость обучения (П4);

- каналы реализации услуг (П5);

- продвижение образовательных услуг на рынке (П6).

Далее, с помощью метода экспертных оценок необходимо определить вес каждой услуги в общей массе. Автором было проведено анкетирование. В качестве экспертов выступили ведущие преподаватели и ученые исследуемых вузов, руководители областного правительства, студенты и родители обучающихся. Было задействовано в анкетировании 20 экспертов. Результаты анкетирования экспертов образуют прямоугольную таблицу-матрицу R_{ij} размера $m \times n$. Каждая строка матрицы представляет собой набор оценок m экспертов одной из групп показателей, принятых для организации управле-

ния. Всего имеется таких групп n . Таким образом, элемент матрицы R_{ij} означает оценку (ранг) эксперта с номером j группы показателей с номером i . В нашем случае $m = 20$ – число экспертов, $n = 6$ – число групп показателей.

Для определения приоритета каждой группы показателей и общей меры согласованности между экспертами составляется ранг группы:

$$R_i = \sum_{j=1}^m R_{ij}. \tag{3}$$

Группа показателей с наименьшей суммой рангов является наиболее значимой. По мере возрастания суммы оценок значимость факторов падает, что характеризует и уменьшение их влияния на конкурентоспособность.

Далее вычисляется среднее значение суммы рангов:

$$\bar{R} = \frac{1}{n} \sum_{s=1}^n R_s, \tag{4}$$

сумма всех рангов:

$$R = \sum_{i=1}^n R_i = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m R_{ij}, \tag{5}$$

находятся отклонения рангов группы от среднего значения:

$$Q_i = R_i - \bar{R}, \tag{6}$$

и определяется сумма квадратов этих отклонений:

$$S = \sum_{i=1}^n Q_i^2. \tag{7}$$

Коэффициент конкордации рассчитывается по формуле:

$$W = \frac{12 S}{m^2 (n^3 - n)} \tag{8}$$

и изменяется в диапазоне $0 \leq W \leq 1$, причем значение $W = 0$ соответствует полной несогласованности, а значению $W = 1$ соответствует полному единодушию.

Для оценки конкурентоспособности значимость групп показателей должна удовлетворять следующим требованиям:

- 1) более значимый критерий должен иметь наибольшую сумму;
- 2) сумма коэффициентов значимости должна составлять единицу.

В соответствии с этими требованиями коэффициенты значимости показателей K_i вычисляются по формуле:

$$K_i = \frac{R_i}{R}. \tag{9}$$

Результаты расчетов коэффициентов значимости по формулам (3)–(9) для предприятия ФГБОУ ВПО «Самарский государственный университет» сведены в табл. 2.

Таблица 2

**Экспертные оценки по показателям значимости
ФГБОУ ВПО «Самарский государственный университет»**

	ГРУППЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	Экспертные оценки ОАО «КУЗНЕЦОВ»																			Показатели		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	Ранг группы	Коэффициент значимости
1	П1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	2	1	2	2	1	3	1	2	1	2	2	32	0,25
2	П2	1	3	2	2	1	2	2	1	2	1	2	3	2	1	2	1	2	3	3	3	39	0,30
3	П3	0	0	1	0	1	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	7	0,05
4	П4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
5	П5	3	2	3	2	1	2	1	2	1	2	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	45	0,35
6	П6	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	7	0,05
	сумма всех рангов																				130		
	среднее значение суммы рангов																				21,67		
	сумма квадратов отклонений																				1851,33		
	коэффициент конкордации																				0,26		
	число экспертов																				20		
	число групп показателей																				6		

Результаты расчетов коэффициентов значимости по формулам (3)–(9) для ФГБОУ

ВПО «Тольяттинский государственный университет» сведены в табл. 3.

Таблица 3

**Экспертные оценки по показателям значимости
ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный университет сервиса»**

ГРУППЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	Экспертные оценки ОАО «ПМЗ»																				Показатели	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	Ранг группы	Коэффициент значимости
1 П1	1	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	13	0,10
2 П2	1	3	2	2	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	4	3	1	3	3	4	60	0,46
3 П3	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0,01
4 П4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
5 П5	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	4	2	3	3	2	3	3	2	3	3	55	0,42
6 П6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0,01
	сумма всех рангов																				130	
	среднее значение суммы рангов																				21,67	
	сумма квадратов отклонений																				3979,33	
	коэффициент конкордации																				0,57	
	число экспертов																				20	
	число групп показателей																				6	

Результаты расчетов коэффициентов значимости по формулам (3)–(9) для ФГБОУ

ВПО «Самарская государственная академия культуры и искусств» сведены в табл. 4.

Таблица 4

**Экспертные оценки по показателям значимости
ФГБОУ ВПО «Самарская государственная академия культуры и искусств»**

ГРУППЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	Экспертные оценки ФГУП НПЦ «САЛЮТ»																				Показатели	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	Ранг группы	Коэффициент значимости
1 П1	1	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1	2	1	0	1	2	0	1	1	2	16	0,20
2 П2	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	8	0,10
3 П3	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	1	1	1	0	0	8	0,10
4 П4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
5 П5	1	3	2	3	1	2	3	3	2	3	2	2	1	3	2	1	0	2	3	1	40	0,50
6 П6	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	8	0,10
	сумма всех рангов																				80	
	среднее значение суммы рангов																				13,3	
	сумма квадратов отклонений																				981,33	
	коэффициент конкордации																				0,14	
	число экспертов																				20	
	число групп показателей																				6	

Далее определяем показатели конкурентоспособности вузов (табл. 5-7).

Таблица 5

Анализ конкурентоспособности ФГБОУ ВПО «Самарский государственный университет»

Показатели конкурентоспособности	Значимость параметров	Оценка анализируемого параметра P_{ia}	Оценка конкурента P_{ik}	Оценка единичного показателя K_i	Оценка комплексного показателя K
Образовательный и научный потенциал вуза	0,23	8	7	1,14	0,26
Материально-техническая и социально-культурная база	0,3	8	6	1,3	0,39
Образовательные услуги вуза	0,05	8	6	1,3	0,065
Стоимость обучения	0,5	8	6	1,3	0,65
Каналы реализации услуг	0,35	5	5	1,0	0,35
Продвижение образовательных услуг на рынке	0,0	8	8	1,0	0
Итого	1,0				1,715

Таблица 6

Анализ конкурентоспособности ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»

Показатели конкурентоспособности	Значимость параметров	Оценка анализируемого параметра P_{ia}	Оценка конкурента P_{ik}	Оценка единичного показателя K_i	Оценка комплексного показателя K
Образовательный и научный потенциал вуза	0,1	7	8	0,85	0,085
Материально-техническая и социально-культурная база	0,46	7	7	1,0	0,046
Образовательные услуги вуза	0,01	7	8	0,85	0,085
Стоимость обучения	0,42	5	8	0,25	0,15
Каналы реализации услуг	0,0	5	8	0,25	0
Продвижение образовательных услуг на рынке	0,01	5	8	0,25	
Итого	1,0				1,3225

Таблица 7

Анализ конкурентоспособности ФГБОУ ВПО «Самарская государственная академия культуры и искусств»

Показатели конкурентоспособности	Значимость параметров	Оценка анализируемого параметра P_{ia}	Оценка конкурента P_{ik}	Оценка единичного показателя K_i	Оценка комплексного показателя K
Образовательный и научный потенциал вуза	0,2	6	7	0,86	0,172
Материально-техническая и социально-культурная база	0,1	5	6	0,83	0,083
Образовательные услуги вуза	0,1	7	6	1,17	0,117
Стоимость обучения	0,5	6	5	1,2	0,6
Каналы реализации услуг	0,0	5	6	0,83	0
Продвижение образовательных услуг на рынке	0,1	4	4	1,0	0,1
Итого	1,0				1,172

Согласно выполненным расчетам коэффициент конкурентоспособности выше у ФГБОУ ВПО «Самарский государственный университет». Это говорит о том, что он более конкурентоспособен на рынке образовательных услуг и рынке труда. Но и у двух других вузов данный показатель также выше 1. Это говорит о том, что они тоже могут успешно конкурировать на рынке. Данная методика позволяет наглядно определить, на какой показатель следует вузу обратить внимание для повышения своей конкурентоспособности. Одному вузу необходимо усилить свои позиции по таким показателям, как объем услуг, стоимость, цена, известность. Другому необходимо расширять свою деятельность по созданию имиджа и известности вуза, материально-техническую базу. Не следует забывать о постоянном контроле и укреплении сильных сторон деятельности вуза.

Оценивать механизм конкурентоспособности вуза можно относительно нескольких

конкурентов. В данном случае производят аналогичный анализ и оценку по тем же показателям относительно всех имеющихся конкурентов. Расчет позволяет вузу выявить, кому он уступает, какой вуз его превосходит и по каким факторам.

Данная методика может применяться как для государственных вузов, так и для негосударственных образовательных учреждений. В этом случае перечень критериев и показателей конкурентоспособности для государственных вузов может существенно отличаться от критериев и показателей, используемых для анализа и оценки конкурентоспособности негосударственных вузов. Это логично, т. к. конкурентоспособность государственного вуза в большей мере определяется масштабами его функционирования, а для негосударственного вуза важнее будут другие факторы.

Список литературы

1. Шевченко Д. А. Маркетинг и реклама. 1000 терминов. – М. : РГГУ, 2007.
2. Нагапетьянц Н. А. Прикладной маркетинг. – М. : ЮНИТИ, 2002.
3. Тоффлер Б. Э., Имбер Дж. Словарь маркетинговых терминов. – М. : ИНФРА-М, 2000.
4. Новосадов С. Повышение конкурентоспособности предприятий текстильной промышленности // Маркетинг. – 2007. – № 4.
5. Рейтинг вузов РФ за 2012 г., составленный и опубликованный агентством «Эксперт РА».

S. V. Danilova*

**Danilova Svetlana, applicant
of Volga Region State University of Service, Togliatti
svetlana.tlt@list.ru*

ASSESSMENT OF UNIVERSITY COMPETITIVENESS

Key words: assessment of university competitiveness, concept of competitiveness, ranking of Russian universities for 2012, expert assessment, activity of the university.

The article presents the competitiveness mechanism of high schools, the analysis of competitiveness of «Samara State Academy of Culture and Arts», the analysis of competitiveness of «Samara State University» and the analysis of competitiveness of «Togliatti State University».

© Данилова С. В., 2013

CONTENTS

Interstate management	
<i>Parfenova Maria</i>	8
ASSESSMENT METHODS OF PUBLIC STIMULATION OF INNOVATIONS	
<i>The author has developed assessment methods of the efficiency of public stimulation of innovations. These methods help to determine the effectiveness of promoting innovations and to identify the directions of changes. Results of testing these techniques showed that, despite the increase in the effectiveness of innovation in Russia, which is based on the growth of budget expenses on the tools for stimulating innovations, there is a general tendency of decreasing effectiveness of the given instruments.</i>	
Public administration	
<i>Bubnova Inna</i>	17
<i>Serebryakova Olesya</i>	
OFFSHORE BUSINESS: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES	
<i>Functioning of the global economy at the present stage of globalization and integration, and easy movement of capital create conditions for more detailed study of the mechanism of the offshore business, which plays important role in this process. Advantages and disadvantages of offshore areas have positive and negative effects on the national economy. The study of these trends will help us to make a conclusion about the effectiveness of offshore business.</i>	
Managing social development	
<i>Kupriyanov Sergey</i>	22
<i>Peresyphkina Valeria</i>	
IMPROVING THE METHODOLOGY OF HUMAN CAPITAL MANAGEMENT THROUGH INTERACTIVE LEARNING	
<i>The article considers the role of interactive forms of learning in higher education from the standpoint of improving the methodology of human capital management. The authors justified the fact that the majority of university graduates should consist of bachelors, as well as the need for personalized approach and inefficiency of mass training of Masters.</i>	
Regional development	
<i>Goloschapova Tatyana</i>	27
DEVELOPMENT OF GENERALIZED ASSESSMENT OF ECONOMIC POTENTIAL OF THE REGION	
<i>The article studies basic methodological approaches to the development of the primary indicators and the generalized evaluation of the economic potential of the region and its effective use.</i>	
<i>Korchagin Pavel</i>	33
STUDY OF ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT OF TERRITORIES IN THE HISTORY OF ECONOMICS	
<i>Economic and social development is the category that describes the process of transition from one qualitative state of the economic system of a certain organization level to another, more complete economic quality. Thus it is transition to economic system with a new measurement, new quantitative and qualitative unity.</i>	
<i>Nikolaeva Elena</i>	41
STUDY OF INTERRELATED CATEGORIES DETERMINING THE EFFECTIVENESS OF HOUSING IN THE REGION	
<i>Retrospective analysis of the effectiveness category in the evolution of management concepts, presented in the article, allowed us to determine the main approaches to the study and interpretation of the effectiveness of housing. This research also made it possible to establish the relationship between the categories of efficiency, reliability and quality. This found interrelation helps to identify the specific features of studying quality, efficiency and reliability of housing management at the regional level.</i>	

Sevastyanov Alexei**49****Gurenkova Olga****Dudko Victor**STRATEGIC FLEXIBILITY AS COMPETITIVENESS COMPONENT
OF FINANCIAL AND INDUSTRIAL GROUPS
IN THE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY

The article deals with the strategic development of financial-industrial groups, in particular with the flexibility factor as one of the most important factors in the competitive strategy. The authors have considered a number of models describing the formation of adaptive strategies in the management system. The article features the parametric model of dependence of effective flexible strategy on a number of financial-industrial group potentials, and presents a new vision of the notion of the strategic development of financial-industrial groups.

Regional service sphere: Economics, Organization and Management

Nasakina Liliya**55****Medvedeva Ekaterina**FORMATION OF LIABILITY CENTRES FOR REALIZATION OF DEVELOPMENT
STRATEGY OF SERVICE COMPANIES

Costing of the liability centers defines accounting as distribution mechanism of purposes of internal segments of the economic entity, and reflects the advantages of decentralized management in service sphere.

Sokolova Irina**65**

RISK FACTORS OF CONFLICT AT SERVICE COMPANIES

The article studies the essence of conflict risks, the specific contact area of service companies.

Markets: State and Development

Gasimova Gulnara**72**FEATURES OF MARKETING TOOLS
IN THE RUSSIAN MARKET OF FLOWERS

The article studies the basic aspects of marketing in the Russian market of flowers. The author identified the key areas of companies' marketing, and defined the features of the flower products marketing.

Management and Marketing

Nikitina Natalya**77**CONTENT, PRINCIPLES AND FUNCTIONS OF EFFECTIVE CRISIS FINANCIAL
MANAGEMENT

Formation of effective anti-crisis financial management is a difficult process in practice, which requires serious consideration concerning methodology. System of effective anti-crisis financial management is based on certain principles and functions, providing management possibilities. Such management makes it possible to anticipate, prevent and overcome the crisis and at the same time keep the stable operation of the company.

Timofeev Dmitry**81**

AFTERSALES MANAGEMENT.

INVOLVEMENT IN THE CUSTOMER BUSINESS PROCESSES

The article studies conditions for carrying out preventive maintenance of equipment in the current market conditions. The method for optimizing this process consists in engaging executor in the business process of the customer. The author has defined the limits of warranty and post-warranty service, which help to identify the needs of the customer. The work features the stages of coordinating the interests of the customer and the executor by example of after sales maintenance of lifting equipment.

- Vasilchuk Olga** 88
Kirsanov Nikolai
Schlegel Oleg
 INSIDER IDENTIFICATION. HIDDEN CHANNELS
 OF INFORMATION LEAKAGE IN PRODUCTION ACCOUNTING
 AND FINANCIAL STATEMENTS OF A COMPANY
Hidden leakage of confidential information from production and finance reporting may result in damage to the company. Cases of information security violation are caused by the internal threats originating from insiders. The relevance of this article is due to the importance of identifying the insider, hidden channels of information leakage in the enterprise, which become possible through the users who have access to information resources.
- Gus'kova Tatyana** 93
Vasilyeva Elena
 ORGANIZING MECHANISM OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM
 OF ECONOMIC ENTITY
The article studies peculiarities of the system of internal control in enterprises. The work considers the economic substance, the concept and objectives of internal control. Special attention is given to the basic principles of the system of internal control at different stages of the life cycle of the economic entity. The authors present the role and main functions of the internal control.
- Kalenskaya Elena** 99
 METHODS OF ANALYSIS OF SALES STIMULATION MANAGEMENT
 IN RELATION TO MARKETING IN TRADE COMPANY
The article studies the methods of analysis of sales stimulation management in relation to marketing in trade company. The author provides characteristics of the objects and subjects of sales stimulation management, and defines the conditions for successful operation.
- Marchenko Tatyana** 105
Bychkova Evgenia
 SYSTEM-RESOURCE RATIONALIZATION OF STRUCTURAL SPACE-TIME
 ORGANIZATION OF INTER-SUBJECT COMMUNICATIONS
The authors suggest rational economic configuration of structural space-time organization of inter-subject relations. This configuration is consistent with the division of general economic and system functions between different economic systems of different levels.
- Novichkova Ksenia** 114
 SUMMARY AND ASSESSMENT METHODOLOGY OF THE EFFECTIVENESS
 OF TRADE ENTERPRISE MARKETING
The article studies the essence of marketing effectiveness; the author presents methodology of performance evaluation.
- Osipov Vladimir** 119
 FUNCTIONAL-PURPOSE SCIENTIFIC APPROACH TO THE CHOICE
 OF STRATEGIC PARTNER OF PRODUCTION COMPANIES
The author has formulated the axiom of the optimal choice of the strategic partner of the production company (firm, organization). The working staff is considered the most important and the only partner. When creating the axiom, the functional-purpose scientific approach was used.
- Sergeev Nikolay** 121
 FORMATION OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF ENERGY-SAVING
 MANAGEMENT AT INDUSTRIAL ENTERPRISES
The article features the basics of forming organizational structures of energy saving and energy efficiency in the industry.

Management Technologies

Bashmachnikova Elena 125

Abramova Lubov

ELEMENTS OF PROJECT MANAGEMENT THEORY

In today's economy, when competition in all areas has increased to the limit, and the lifetime of certain goods makes several months or even weeks, the use of project management technology becomes necessary not only for prosperity, but also for the survival of almost every company.

Mathematical and instrumental methods of Economics

Antonyuk Olesya 134

FORECASTING OF BANKING SECTOR INDICATORS
BY LINEAR REGRESSION METHOD

The article studies the key principles of systems' functioning; the author proves the cyclic character of their development through graphic models. The work considers a simple method of predicting the performance of the banking sector, and identifies the advantages and disadvantages of this mathematical model. The author has formulated conclusions on the effectiveness of forecasting method on the basis of the given calculations.

Karsuntseva Olga 140

MULTIDIMENSIONAL FACTOR ANALYSIS AS A METHOD OF ASSESSING
PRODUCTION POTENTIAL

The article explains the choice of approach to assessment of production potential in order to further disclose the resources for the industrial enterprise development. Multidimensional factor analysis considers all the structural elements of the production potential: logistics, personnel, innovation, technology, information, organization and management.

Semenychev Evgeny 148

Kozhukhova Varvara

RESEARCH METHODOLOGY OF PRECISE IDENTIFICATION
OF TIME LINES BY EXAMPLE OF MODELS WITH LOGISTIC TREND
AND ADDITIVE STOCHASTIC COMPONENT

In tests and real examples in wide dynamic ranges of combinations of model parameters and interference, assessment methods of the identification accuracy of time lines for the models of Verhulst and Gompertz logistic trend are investigated.

Points of view

Danilova Svetlana 154

ASSESSMENT OF UNIVERSITY COMPETITIVENESS

The article presents the competitiveness mechanism of high schools, the analysis of competitiveness of «Samara State Academy of Culture and Arts», the analysis of competitiveness of «Samara State University» and the analysis of competitiveness of «Togliatti State University».

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 ссылок 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 июне 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



Условия публикации статей <http://www.tolgas.ru/rio/naychizd>