

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 658-330.131.7

**А. Л. АХТУЛОВ
Ю. В. БАРМОТИНА**

Сибирская государственная
автомобильно-дорожная академия,
г. Омск

Омский филиал Московской
финансово-промышленной
академии

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ НА УРОВНЕ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрена система оценки эффективности управления предпринимательскими рисками, которая позволяет сравнить затраты, связанные с мероприятиями по управлению рисков и возможным ущербом при бездействии на риск. Система эффективности управления предпринимательскими рисками содержит восемь этапов. Оценка эффективности управления предпринимательскими рисками обеспечивает максимально эффективное достижение целей организации, поскольку информация, получаемая на каждом из этапов, позволяет корректировать не только методы воздействия на предпринимательский риск, но и сами цели управления предпринимательским риском.

Ключевые слова: предпринимательский риск, управление предпринимательским риском, жизненный цикл предпринимательского риска.

Одной из основных задач процесса управления предпринимательскими рисками является объективность идентификации и оценки наиболее значимых для организации предпринимательских рисков, а также адекватность используемых средств

контроля рисков для увеличения эффективности и рентабельности экономической деятельности организации. Поэтому под термином «управление предпринимательскими рисками» обычно понимается системный процесс идентификации, контроля и

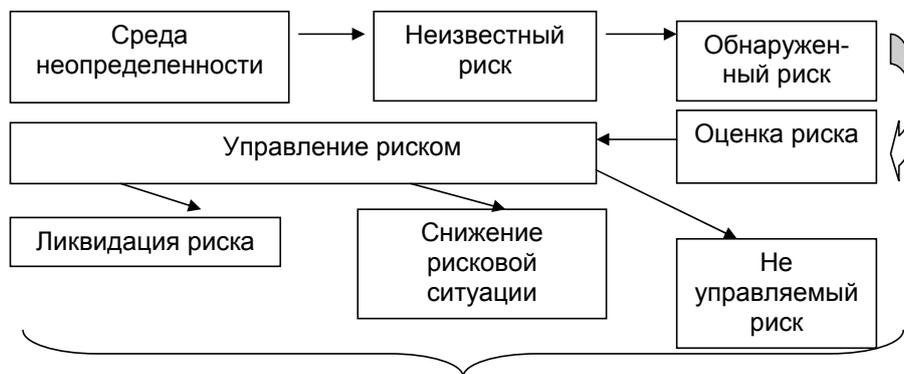


Рис. 1. Жизненный цикл предпринимательского риска

уменьшения предпринимательских рисков организации.

Предпринимательский риск — это рисковая ситуация, возникающая в процессе осуществления деятельности, приносящей доход, которая оказывает влияние на сокращение или увеличение финансового результата, величину активов и источников организации.

Качественное управление предпринимательскими рисками позволяет использовать оптимальные по эффективности и затратам средства контроля рисков и средства управления рисками, адекватные текущим целям и задачам деятельности организации [1].

Для эффективного управления предпринимательскими рисками необходимо применять последовательный алгоритм, начиная с обнаружения риска до полного устранения риска или снижения возможного ущерба рискованной ситуации. Управление предпринимательскими рисками любой организации предполагает следующее мероприятие. Во-первых, определение основных целей и задач защиты активов организации. Во-вторых, создание эффективной системы оценки и управления предпринимательскими рисками. В-третьих, расчет совокупности детализированных не только качественных, но и количественных оценок предпринимательских рисков, адекватных целям организации. В-четвертых, применение специального инструментария оценивания и управления предпринимательскими рисками. В-пятых, проведения оценки эффективности управления предпринимательскими рисками организации.

Процесс управления включает в себя: предвидение рисков, определение их вероятных размеров и последствий, разработку и реализацию мероприятий по предотвращению или минимизации связанных с ними потерь.

Процесс управления риском является сложной и многоуровневой процедурой. Тем не менее его можно условно разделить на ряд этапов в соответствии с особенностями последовательности действий по управлению предпринимательским риском. Выделение таких этапов является условным, потому что на практике они часто реализуются одновременно, а не последовательно, друг за другом [2].

Для более полного понимания специфики указанной процедуры необходимо проанализировать каждый этап.

Этап 1. Создание службы риск-менеджмента для эффективного управления рисками организации развития малого бизнеса. На данном этапе развития экономики целью этой службы является минимизация потерь посредством мониторинга деятельности организации, анализа всего комплекса рискообра-

зующих факторов, выработки рекомендаций по снижению рисков и контроля, над их выполнением. При этом важно определить место службы в организационной структуре предприятия, определить права и обязанности ее персонала и проинформировать работников предприятия о функциях службы и характере ее деятельности.

Источниками информации, предназначенной для анализа риска являются:

- бухгалтерская отчетность организации. Данные документы (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и т.д.) в сжатой форме содержат всю официальную информацию об организации — состояние основных фондов, уровень запасов материалов и готовой продукции, величину дебиторской и кредиторской задолженностей, финансовые результаты деятельности организации и пр.

Анализ бухгалтерской отчетности организации позволит выявить значительную долю деловых, кредитных, организационных рисков;

- организационная структура и штатное расписание организации. Анализ данной информации позволяет выявлять организационные риски;

- карты технологических потоков (техничко-производственные риски);

- договоры и контракты (деловые и юридические риски);

- себестоимость производства продукции. Ее анализ позволяет выявить подавляющее большинство рискообразующих факторов и определить денежное выражение потерь из-за возникновения рискованной ситуации;

- финансово-производственные планы организации. Полнота их выполнения дает возможность комплексно оценить устойчивость организации ко всей совокупности рисков.

Этап 2. Идентификация и анализ предпринимательских рисков. Это важный этап, который необходим для понимания специфики изучаемой рискованной ситуации. Под идентификацией и анализом рисков следует понимать выявление рисков, их специфику, обусловленную природой и другими характерными чертами рисков, выделение особенностей их реализации, включая изучение размера экономического ущерба, а также изменение рисков во времени, степень взаимосвязи между ними и изучение факторов, влияющих на них. Без такого исследования невозможно эффективно целенаправленно осуществлять процесс управления предпринимательским риском.

Для того чтобы обеспечить качественное управление предпринимательским риском в организации, необходимо определить жизненный цикл риска (рис. 1). Каждому переходу из одной фазы жизненного цикла риска в другую отвечает определенный набор действий и операций риск-менеджера.

Классификация методов управления предпринимательскими рисками организации

Процедуры управления предпринимательскими рисками	Группа методов	
	Методы трансформации рисков	Методы финансирования рисков
Уклонение от риска	Отказ от риска	—
Сокращение риска	Снижение частоты ущерба или предотвращения убытка. Уменьшение размера убытков. Разделение риска (дифференциация и дублирование) и др.	Покрытие убытка из текущего дохода. Покрытие убытка из резервов. Покрытие убытка за счет использования займа. Покрытие убытка на основе самострахования и др.
Передача риска	Аутсорсинг риска и др.	Покрытие убытка на основе страхования. Покрытие убытка за счет передачи финансирования риска на основе договора. Покрытие убытка на основе поддержки государственных и муниципальных органов. Покрытие убытка на основе спонсоров и др.

Следует учитывать, что в результате реализации последующих этапов управления предпринимательскими рисками информация о рисках может пополняться и уточняться, так что действия в рамках данного этапа являются не однократными, а представляют собой непрерывный процесс сбора и обработки данных.

Этап 3. Анализ альтернативных методов управления предпринимательским риском. Основная цель данного этапа заключается в исследовании тех инструментов, с помощью которых можно препятствовать реализации риска и воздействий, его негативных последствий на бизнес организации. Характер таких инструментов может быть различным.

В связи с тем, что понятие предпринимательского риска не является однозначным и есть достаточно большое число критериев классификации, становится понятным существование огромного набора возможных инструментов, методов и процедур управления предпринимательскими рисками. Поэтому следует обсудить, каким образом можно провести их группировку, с тем чтобы дать хотя бы краткий обзор возможных подходов.

Классификация методов управления предпринимательскими рисками на уровне организации представлена в табл. 1.

Этап 4. Выбор методов управления предпринимательским риском. Этот этап предназначен для формирования политики организации в области борьбы с риском и неопределенностью. Необходимость подобной процедуры выбора связана с различной результативностью методов управления предпринимательским риском и разным объектом ресурсов, требуемых для их реализации.

Совокупность методов, выбранных на данном этапе, является программой управления рисками. Она представляет собой целостное описание мероприятий, которые необходимо предпринять, их информационное и ресурсное обеспечение, критерии эффективности их выполнения, систему распределения ответственности за принимаемые решения и ряд других сведений, без которых невозможно организовать управление риском. Такая программа является основой для дальнейшей работы в области риск-менеджмента. В процессе разработки программы должно быть учтено следующее:

- размер возможного ущерба и его вероятность;
- существующие механизмы снижения риска,

предлагаемые государством и их производственно-экономическая эффективность;

— производственно-экономическая эффективность предлагаемых службой мероприятий по снижению рисков;

— практическая возможность реализации мероприятий в рамках выделенного лимита средств;

— соответствие мероприятий программы существующим нормативным актам, целям долгосрочного и краткосрочного планирования развития предприятия и основным направлениям его финансовой политики;

— субъективное отношение к риску разработчиков программы и руководства организации.

Этап 5. Исполнение выбранного метода управления предпринимательским риском. Содержание данного этапа заключается в исполнении принятых на предыдущем этапе решений о реализации тех или иных методов управления предпринимательским риском. Это предполагает, что в рамках этого процесса принимаются и реализуются частные управленческие и технические решения. Особенности процедур риск-менеджмента проявляются на данном этапе в специфике принимаемых решений, а не в том, как они реализуются.

Этап 6. Мотивация персонала организации. Практика показывает, что ни одна инициатива со стороны высшего руководства организации (кроме индексации зарплаты) не будет восприниматься рядовыми сотрудниками и руководителями среднего звена должным образом без соответствующей мотивации, будь то административные, в том числе материальные поощрения, либо взыскания или же какие-нибудь иные способы.

Этап 7. Внутренний контроль по эффективности управления предпринимательскими рисками.

На каждом этапе комплексной методики оценки эффективности управления предпринимательскими рисками необходимо обеспечить контроль, за выполнением поставленных задач (рис. 2).

Этап 8. Мониторинг результатов и совершенствование системы управления предпринимательским риском. Этап мониторинга результатов и совершенствования системы управления предпринимательским риском обеспечивает обратную связь в указанной системе. Это очень важный этап, так как именно он обеспечивает гибкость и адаптивность управления предпринимательским риском,

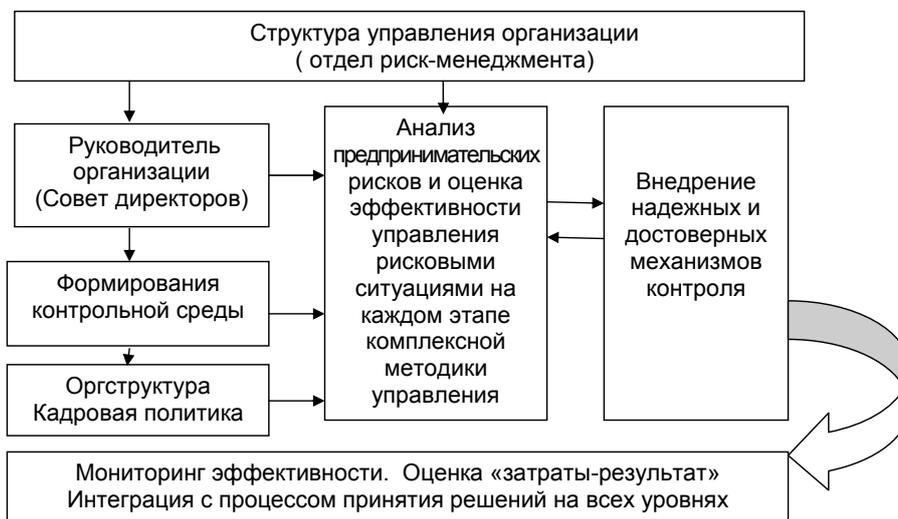


Рис. 2. Схема внутреннего контроля процессов управления предпринимательскими рисками организации

а также динамический характер этого процесса.

Эффективность управления предпринимательскими рисками организации это рациональное принятие управленческих решений по воздействию на риски, при котором затраты связанные со снижением или ликвидацией рисков меньше предполагаемого исхода в результате бездействия на предпринимательский риск.

Для оценки эффективности управления предпринимательскими рисками необходимо провести сравнения адекватности моделируемого результата целям и задачам организации.

В качестве основных показателей эффективности управления предпринимательскими рисками организации можно выделить:

- финансовую эффективность, учитывающую финансовые последствия для организации;
- стоимостное выражение обнаруженных предпринимательских рисков;
- экономическую эффективность, учитывающую затраты и результаты, выходящие за пределы прямых финансовых интересов организации [3].

Для оценки эффективности управления предпринимательскими рисками необходимо обращать внимание на следующие сравнительные характеристики.

В первую очередь, нужно провести сравнение ожидаемого убытка (Y) в случае наступления риска с совокупной величиной затрат связанных с мероприятиями по управлению предпринимательскими рисками (3). Сравнение можно представить следующим неравенством

$$Y \geq Z. \quad (1)$$

Осуществление мероприятий риск-менеджмента оправданно лишь в том случае, если величина ожидаемого убытка превышает стоимость мероприятий по управлению предпринимательскими рисками.

В свою очередь, величина ожидаемого убытка рассчитывается по формуле:

$$Y = f(Y_{mp}), \quad (2)$$

где f — функция вероятностной величины убытка вследствие наступления риска; p — вероятность наступления риска; Y_{mp} — величина максимального убытка в случае наступления риска.

Рассчитывая совокупную стоимость мероприятий по управлению рисками, необходимо не только просуммировать стоимость каждого конкретного ресурса в денежной и иной форме, привлекаемых для управления рисками, но и проиндексировать на стоимость альтернативного размещения каждого ресурса по формуле:

$$Y = \sum_{i=1}^n (O_{mi} x A_i), \quad (3)$$

где i — общее количество мероприятий, планируемых к реализации в ходе управления риском; O_{mi} — денежная оценка i -го мероприятия по управлению риском; A_i — стоимость альтернативного размещения i -го ресурса.

Далее необходимо рассчитать ожидаемую величину снижения убытка при практической реализации выбранных мероприятий управления предпринимательскими рисками по формуле:

$$\Delta Y = Y - Y', \quad (4)$$

где Y' — фактическая (или прогнозируемая) величина убытка после реализации мероприятий по управлению рисками.

Для расчета экономической эффективности управления рисками ожидаемую величину снижения убытка соотносят с совокупной стоимостью мероприятий риск-менеджмента. Иными словами, показатель экономической эффективности управления рисками Y показывает общую ожидаемую величину снижения убытка с учетом затрат на проведение мероприятий риск-менеджмента:

$$Y = \Delta Y - Z. \quad (5)$$

Практическое использование предложенной оценки эффективности управления предпринимательскими рисками наиболее целесообразным является на следующих этапах управления рисками (рис. 3):

— выбор методов управления предпринимательскими рисками — на этом этапе производится расчет прогнозируемых результатов всех предлагаемых вариантов по управлению рисками. К осуществлению принимается вариант с наибольшим экономическим эффектом;



Рис. 3. Блок-схема методики оценки эффективности управления предпринимательскими рисками

— внутренний контроль по эффективности управления предпринимательскими рисками;

— мониторинг результатов и совершенствование системы управления предпринимательскими рисками с целью определения фактической эффективности проведенных мероприятий риск-менеджмента производится расчет по фактическим показателям.

Таким образом, целью оценки эффективности проведенных мероприятий является адаптация системы управления предпринимательским риском к изменению условий функционирования окружающей среды в совокупности, влияющих на организацию рисков. Это происходит, прежде всего, за счет следующих направлений:

— замены неэффективных мероприятий на более эффективные в рамках выделенного бюджета на программу управления предпринимательским риском. Такие мероприятия повышают общую результативность системы управления предпринимательским риском;

— изменения организации выполнения программы управления предпринимательским риском. Так как она определяет специфику институционального фундамента защиты организации от соответствующих рисков, ее изменение также может способствовать росту качества системы управления предпринимательским риском на уровне организации. Рассмотренные этапы не обязательно реализуются последовательно: соответствующие мероприятия могут осуществляться параллельно, возможен возврат к предыдущим этапам и т.д.

В настоящее время управление предпринимательскими рисками представляет собой одно из наиболее актуальных и динамично развивающихся направлений стратегического и оперативного риск-менеджмента. Качественное управление предпринимательскими рисками позволяет использовать оптимальные по эффективности и затратам средства контроля рисков и средства управления рисками, адекватные текущим целям и задачам деятельности организации.

Для эффективного управления предпринимательскими рисками необходимо применять последовательный алгоритм, начиная с обнаружения риска до полного устранения риска или снижения возможного ущерба рискованной ситуации.

Библиографический список

1. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве / С. Н. Воробьев, К. В. Балдин. — М.: Дашков и К^о, 2005. — 452 с.
2. Виленский, П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. — М.: Дело, 2002. — 888 с.
3. Багиев, Г. Л. Организация предпринимательской деятельности / Г. Л. Багиев, А. Н. Асаул; под общ. ред. проф. Г. Л. Багиева. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. — 231 с.

АХТУЛОВ Алексей Леонидович, доктор технических наук, профессор, действительный член Международной академии авторов научных открытий и изобретений и Академии проблем качества, почетный работник высшего профессионального образования, заведующий кафедрой «Управление качеством и сертификация» Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. Адрес для переписки: e-mail: ahtulov-al1949@yandex.ru
БАРМОТИНА Юлия Владимировна, соискатель кафедры управления качеством и сертификации Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и налогообложения Омского филиала Московской финансово-промышленной академии. Адрес для переписки: e-mail: trif88@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 08.11.2011 г.
 © А. Л. Ахтулов, Ю. В. Бармотина

ПОТРЕБИТЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ И ЕЕ СТОИМОСТНОЕ ИСЧИСЛЕНИЕ

Потребительская стоимость и полезность — темы, которые с их постановки в экономической теории являются предметом дискуссий. При этом одни авторы, в основном потребительную стоимость считают активном фактором в реальной экономике, другие — эту функцию приписывают феномену полезности товара. Автор опирается на позитивные моменты обеих позиций, дает свое толкование исходным для темы понятиям. На этом обосновывается вывод о реальном стоимостном исчислении потребительной стоимости и ее участии в рыночном ценообразовании и расчетной базы заработной платы.

Ключевые слова: потребительная стоимость, полезность, потребность, заработная плата, субъект.

Темы потребительной стоимости, полезности и конкретного труда часто попадали в поле зрения исследователей, но в целом оставались больше умозрительными. Потребительная стоимость, хотя и напоминала о себе в нашей стране в рамках многих конференций и в дискуссиях, особенно в 60–70-х годах XX века, все же никакого самостоятельного и, тем более, серьезного функционального и практического значения не имела [1–4]. По сути, не получила никакого позитивного решения даже научная сессия 1975 года «Проблемы общественной полезности продуктов труда при социализме». Но отмечалось, что потребительная стоимость имеет большое практическое и теоретическое значение для экономики, что важны вопросы о соотношении стоимости и потребительной стоимости, об участии потребительной стоимости в формировании цен. И все же важно понять, почему было сложно одним убедительно обосновать обнаруживаемые позитивные положения, а другим — сложно было их принять.

До 90-х годов у нас экономической проблеме полезности вещей фактически не уделялось специального внимания, но искали возможности установления измерителей потребительной стоимости. Отметим, что на Западе, наоборот, темы конкретного труда и собственно потребительной стоимости особым вниманием не пользовались. Они сосредоточились на особенности, которая оказывает заметное давление на покупателя. Речь о полезности вещей, о свойствах полезности предметов для удовлетворения человеческих потребностей. Хотя, как очевидно, здесь ими воспроизводится «Капитал».

В «Капитале» утверждалось толкование потребительной стоимости как того, что определяется, в том числе и физическими свойствами вещи, и, стало быть, она (потребительная стоимость) в форме полезности есть свойство, присущее не только товарам. «Вещь может быть потребительной стоимостью и не быть стоимостью. Так бывает, когда ее полезность для человека не опосредствована трудом» [5]. Потребительной стоимостью как полезностью в таком толковании обладают и вещи, не являющиеся продуктами труда. Вода в реке, например. При этом у К. Маркса абсолютно ясно сказано, что именно полезность вещи делает ее потребительной стоимостью. В Западной экономической мысли больше расуждения о полезности как ценности, как о благе.

К такой позиции сближения потребительной стоимости с полезностью не было бы особенных вопросов, если бы при этом не подчеркивалось, что рассматривается процесс обмена именно товара на товар как (уже) обладающих разными потребительными стоимостями. Тем самым появление потребительной стоимости продуктов труда закрепляется достаточно категорично за сферой производства, а в пользовании или в потреблении вещи — лишь ее осуществление. И потому сами потребительные стоимости товаров, по известному утверждению К. Маркса, составляют предмет особой дисциплины — товароведения.

В марксистской литературе с порога отвергались утверждения, в которых источником стоимости товара указывалась потребительная стоимость, полезность. А, как известно, именно такая позиция характерна для немарксистских авторов. В 60-х и в 70-х годах, как указывалось выше, значительная группа авторов, стоящих на марксистских позициях, пыталась, хотя и по разным основаниям, в той или иной мере связывать цену товара с потребительной стоимостью, для чего было введено понятие «общественная потребительная стоимость». Итог известен.

Здесь важно и необходимо напомнить еще два всем известных момента. Во-первых, что все формы стоимости, так или иначе, есть овеществленный человеческий труд во времени. Во-вторых, в потребительной стоимости товара содержится качественно — определенный, полезный труд, который Маркс называл конкретным трудом, отличая его тем самым от абстрактного труда. Однако при этом зададим «наивный» вопрос: чей труд, производителя или потребителя? И, наконец, укажем, что и в марксизме, и в западных учениях потребительная стоимость равно и полезность так и не имеют, точнее, не получили исчисления в реально стоимостной форме. Но попытки такие были и когда разговор о количественной определенности потребительной стоимости в строгом русле марксизма, то, ссылаясь на специфичность для каждого полезного предмета меры потребительной стоимости, говорят о килограмме хлеба, о паре сапог, о тоннах стали.

Вот почему необходимо, но столь же кратко, воспроизвести основные положения западных учений по поводу рассматриваемой здесь темы полезности.

Их принципиальное отличие от марксистских — в отрицании трудовой теории стоимости, во-первых. Во-вторых, в признании влияния потребительной стоимости именно как полезности на ценообразование (основа цены вещи в ее полезности) в рамках взаимодействия «спрос — предложение». И третье: существенно, что для всех таких учений общим является субъективная трактовка потребностей и психологизация воздействия продуктов труда на человека.

Но ведь очевидно, что «спрос — предложение» абстракция сферы отношений абстрактных же субъектов. Ведь при наличии и спроса, и предложения, но при ограниченности средств бывает непозволительно для конкретного покупателя произвести операцию «купля — продажа», например, билета на авиарейс «Омск — Москва». В статье и дается обозначение того, что суть ответа не в стоимости производства, а в потребительной стоимости (авиабилета) для потребителя: она часто неподъемна для него.

Если бы всегда экономические проблемы решались на основе принципа «спрос — предложение» как универсального, то и разговоры о цене не имели бы методологического статуса. Как раз наоборот, именно в силу рассуждений о практике реальных отношений «купля — продажа» сформировались учения, известные сегодня как теория «предельной полезности». В ее русле сложилась так называемая «австрийская школа» (К. Менгер), в Англии почти одновременно с ними теорию полезности утверждает У. Джевонс, в Швейцарии — Л. Вальрас. Так, в работе «Теория политической экономии» Уильям Джевонс указывал, что обмен может не состояться, пока относительная предельная значимость получаемого товара превышает такую у отдаваемого. Эта предельная значимость непостоянна и варьирует у различных лиц и при различных обстоятельствах. И одной из модификаций этой теории полезности можно рассматривать «закон Кларка». Суть которого в том, что полезность товара состоит из «пучка полезностей и ценностей» и потому измеряется суммой предельных полезностей всех его свойств. И, наконец, в рамках той же теории «предельной полезности» сформировалось учение о ценообразовании на основе «закона спроса и предложения».

Взаимная критика указанных здесь и известных двух принципиально разных позиций прослеживается еще со времени освоения трудовой теории стоимости Смита и Риккардо, когда небезызвестный экономист XIX века Сэй, в противоположность им, утверждал, что источником стоимости является полезность товара. В экономической литературе, в том числе и советского периода, эта полемика отражена. Достаточно указать на материалы научной сессии в уже упоминаемой в данной статье книге «Потребительная стоимость продуктов труда при социализме».

Причин затянувшегося процесса осознания сущности проблемы потребительной стоимости, конечно, несколько, но достаточно выделить те из них, которые непосредственно тормозят, мешают выявлению сущности самой потребительной стоимости. Таких причин, как представляется, три: истолкование потребности как необъективного феномена, отождествление потребительной стоимости и полезности и отсутствие необходимого и жесткого разграничения понятий предмета потребности от товара.

Общеизвестен принцип отличия живого от неживого: обмен вещами. Но как любой принцип, в действительности обмен веществ выражается ре-

альным источником и практическим механизмом. Для общества источником и реальным механизмом функционирования являются его потребности наряду с потребностями индивидов и производственно-потребительский процесс их удовлетворения. Удовлетворение потребностей — это универсальный реальный механизм функционирования жизни во всех ее формах, от микроорганизма, до человека и общества. И потому как сами потребности, так и их удовлетворение не могут быть субъективными не только по определению, но и по сути. Потребности есть не что иное, как внутренняя необходимость ее носителя во внешних объектах для своего существования. Наличие потребностей у людей несколько не меняет их (потребностей) общей для всего живого сущности. И никакое сознание, никакая психика не могут изменить механизм их действительного функционирования: неудовлетворенная даже социальная потребность, к примеру, в образовании ли, или в общении, ведет к деградации личности и, в конечном счете, к распаду «человеческого», к гибели любого общественного формирования [6]. Вне сомнения, сознание и психика индивида могут «предложить» ему предпочесть один предмет потребности (здесь можно: товар) другому, могут притормозить, отложить на время, но не могут отменить сам этап, собственно процедуру потребления. Вот почему сторонники теории «предельной полезности» фактически говорят о видимости, о явлении, когда рассуждают о полезности как источнике стоимости, о полезности как основе цены. Суть такого положения в том, что для них потребности являются субъективным фактором, ибо сознательно или неосознанно, но де-факто связывают они их (потребности) с конкретными предметами и определяют их номенклатуру по ним же: столько предметов, столько и потребности.

Это заблуждение ряда экономистов и философов: подменяют потребность желанием, стремлением, предпочтением и т. п. осознанным вниманием к вполне конкретному объекту. Конечно, фактически любая потребность может удовлетворяться множеством разнообразных предметов. Потребность в общении, например, имеет широкий диапазон предметов для ее удовлетворения: от членов семьи, друзей, любимого человека до природных объектов (домашней собаки, реки, леса и проч.) Но не различие предметов побуждает нас к собственно общению, а необходимость самого общения именно как социальной потребности индивида в наличии особой, другой стороны отношения.

Тем самым мы здесь видим и различие предмета потребности от товара. По сути, сфера производства создает не товар, а продукт как предмет потребности потребителя, который лишь в отношении с производителем становится товаром, а не наоборот. Вот почему в истолковании основ самого производства никуда не деться от его «начала»: исходным выступает потребность в том или ином продукте как предмете ее (потребности) удовлетворения. И сторонники «предельной полезности» в данном аспекте рассуждений о роли и месте полезности продуктов человеческого труда в производстве, в ее влиянии на ценообразование ближе к истине, чем приверженцы других позиций.

Критики «предельной полезности» считают, что отрицание трудовой теории стоимости не позволяет дать ответ на вопрос, откуда появляются товары? Во-первых, это не так. Сторонники этой самой полезности вроде дают ответ: в обмене. И были бы близки к истине, если бы одновременно не счита-

ли, что товар производит и Робинзон. Слабость сторонников «полезности» в том, что стоимость у них определяется субъективной полезностью вещи для оценивающего ее индивида. Этот субъективизм усугубляется их утверждением о наличии в одной вещи множества полезностей и, стало быть, стольких же стоимостей.

Конечно, субъективный момент в любой человеческой деятельности. Однако трудно избежать ошибок и заблуждений в экономической теории и в социальной философии, находясь на позиции субъективности истолкования потребностей и собственно основ человеческой деятельности. Парадокс «пределной полезности» в том, что из-за абсолютизации субъективности, ее авторы правомерно ввели в производственные отношения не абстрактную «сторону», а реального человека, субъекта. И тем самым его непосредственное участие в ценообразовании товара. Однако сами они этого не замечают, так как фактически отождествляют цену и стоимость, субъекта и субъективность. Но субъект — это индивид, предприятие как сторона отношения и не означает субъективность.

Во-вторых, указание обмена как поля появления товара глубже и вернее раскрывает ту же трудовую теорию стоимости, нежели теорию предельной полезности. Ведь недаром произошла синонимизация понятий потребительная стоимость и полезность в том же марксизме. Разговор о полезности продукта человеческой деятельности имплицитно предполагает покупателя, а не продавца или производителя. Неполезную вещь для покупателя последний не будет приобретать и ни потребительная стоимость, ни полезность тогда не имеет реального для него смысла. А потому все экономические рассуждения о полезности, о потребительной стоимости в отсутствии конкретизации потребителя становятся абстрактными, схоластическими, лишаются теоретической и практической значимости.

Вот почему при рассуждении о полезности ложны выводы о множественности ее в одной вещи. Ложка ли, книга или, предположим, квартира имеют в философском и в экономическом подходе одну и единственную «полезность»: удовлетворять определенную потребность индивида. Другое дело, что требования к характеристикам вещи (продолжим): к средству передвижения, к книге, к квартире — и возможности их обретения у разных людей могут не совпадать не только по вкусам, но и по их бюджетным возможностям. Но тогда и речь следует вести совсем об ином: либо о ценности вещи и системе (шкале) ценностей конкретной личности, либо об уровне, о степени удовлетворения данной потребности.

Итак, объективность человеческих потребностей и различие понятий предмет потребности и товар оставляет пока без ответа вопрос о самой потребительной стоимости. Хотя уже более чем очевидно, что разговор о потребительной стоимости далеко не проблема полезности и ценности.

Прежде всего, не следует ли задать вопрос: причем здесь «стоимость», если имеются в виду полезные свойства вещей? Тем более вопрос правомерен, что неоднократно и в первоисточнике, у Маркса, и в разъяснениях его последователей утверждается присутствие потребительной стоимости не только в товарах, но и в вещах, не являющимися продуктами труда. Последнее логично тогда, когда исходное основание для толкования потребительной стоимости определяется полезными свойствами вещей.

Тогда термин стоимость в понятии потребительная стоимость не несет никакой смысловой нагрузки и его следует убрать. Ведь оставаясь составляющей данного понятия, он с необходимостью проявляет свое смысловое значение и, тем самым, искажает гносеологическое значение понятия «потребительное». Почему Маркс, вероятно, сразу же давал потребительной стоимости пояснение термином полезность и тем самым представлял их как синонимы.

Что касается понятия «потребительное» в значении особенного свойства вещи, то тогда действительно: полезность той же вещи гносеологически соотносится с потребительной характеристикой предмета потребности. И тогда можно было бы согласиться с равнозначностью замены потребительного (свойства) полезностью. Но последняя в целом себя не оправдала в любом из различных вариантов теории «пределной полезности» из-за явного субъективизма и психологизма. Несмотря на тот позитивный момент в своей интерпретации, на который в данной статье было указано выше, ни полезность, ни благо в конкретных величинах выразить не удастся, да и нельзя.

Однако представляется все же перспективной и продуктивной в методологии экономической теории и для экономики труда проблема именно потребительной стоимости, а не полезности. Последняя, можно согласиться, справедливо была отнесена к товароведению. И потому в аспекте основ экономических проблем труда считаю необходимым все же разобраться не с потребительными свойствами предметов потребностей, а с потребительной стоимостью товаров.

Основоположники политэкономических учений от Смита до Маркса выделяли в труде две стороны: абстрактный труд и труд конкретный. Но в марксизме разговор об их единстве необоснованно подменяется рассуждениями о единстве стоимости и потребительной стоимости в самой вещи. Это суждение позволяет сделать выводы, которые для данной статьи важны и концептуальны. Во-первых, коль скоро и там, и там термин стоимость, то следует признать логику единого принципа: стоимостной характер этих двух сторон труда — следовательно, должны быть, обязаны обе быть исчисляемыми величинами. Во-вторых, следует отметить, что коль скоро потребляет не производитель, а потребитель и Маркс выделил другую сторону через придание ей свойства **потребительной** стоимости, то (позволим себе так считать) имплицитно имел ввиду принадлежность этих двух сторон не только производителю, но и потребителю. Ведь определено «потребительная стоимость осуществляется лишь в пользовании или в потреблении» [5, с. 36]. И Маркс, будучи последовательным, дал потребительной стоимости даже ее исчисление: «При рассмотрении потребительных стоимостей **всегда** (выд. мною. — В. Б.) предполагается их количественная определенность, например дюжина часов, аршин холста, тонна железа и т. п.» [5, с. 36]. Но не придал внимание тому, что размерности величин у стоимости и у потребительной стоимости стали при таком разъяснении разными. И это еще притом, что сами основоположники марксизма подчеркивали нестоимостной характер конкретного труда. Что, конечно, верно: конкретный труд производителя не создает стоимости. Как было показано, конкретный труд производителя задает определенность предметам потребностей.

И все же потребительная стоимость не может не иметь отношения с затратами труда, со стоимостны-

ми величинами и с товарной сущностью современных продуктов человеческого труда. И, разумеется, имеет, но его мера и существование складываются не непосредственно при производстве, не производителем, а возникают при переходе в руки потребителя.

Сказанного выше достаточно для вывода о сущности и природе потребительной стоимости. Ее сущность обусловлена необходимостью удовлетворения потребностей не производителя, а потребителя и потому природа потребительной стоимости — в руках, точнее и образнее — в кармане, в кошельке потребителя. Лишь тогда и возможен разговор об исчислении потребительной стоимости в достаточно определенных величинах, ибо ее мера для потребителя при этом действительно может (и должна) определяться той частью обретенной ранее «своей» стоимости как заработной платы, как полноты — скудности своего кармана, которую потребитель может отдать за предмет, купить предмет своей потребности. А это не тривиальные обобщенные расчеты «спроса — предложения».

Таким образом, потребительная стоимость — чрезвычайно важная проблема экономической теории, экономики труда и практики управления. Потребительная стоимость — это предельная цена товара, при которой у потребителя сохраняется потребление, поддерживающее процесс воспроизводства самого потребителя. На основе данного истолкования природы и сущности потребительной стоимости возможно сделать ряд пояснений и сформулировать следствия, позволяющие понять место и функции потребительной стоимости в теории и практике современной экономики, экономики труда.

В одной статье и не реально раскрывает полностью все аспекты темы потребительной стоимости и потому такая задача перед автором здесь не стоит. Но о некоторых аспектах сказать необходимо для дела понимания места и функции потребительной стоимости. Прежде всего, если абстрактный труд действительно создает стоимость, то конкретный труд того же производителя создает только потребительные свойства, полезность продукта для потребителя, а потому — предмет для его потребности, внося его затем в сферу «купли — продажи». В этом есть и предназначение сферы производства

Человечество выделилось из животного мира тем, что с самого начала осуществлялось как общество и кормежку стада превращало в распределение продуктов собирательства, охоты, и т.д. Потому производство как создание искусственных предметов для удовлетворения человеческих и родовых потребностей в равной мере не может не только существовать, но и вообще возникнуть вне и без процедур и формирования сферы распределения. На этой основе, кстати, появился важнейший социальный феномен общественной практики — интерес, который сегодня заставляет себя учитывать абсолютно во всех сферах человеческой жизни.

Существенная специфика общественной жизни в том, что произведенный (добытый) продукт непосредственно потребителю не принадлежит, и исходно складывались принципы, правила и формы распределения. В современном мире это «купля — продажа». Сегодня не надо специально разъяснять и доказывать, что потребитель должен при помощи своего бюджета — кармана стать владельцем предмета своей потребности, прежде чем его потратить. А для овладения предметами потребления нам здесь для наглядности достаточно использовать только

одно средство — деньги, к тому же они все равно лежат в основе всех иных (взаимозачеты, бартер и проч.).

Потребностей у любого индивида отнюдь не одна-две. Кроме того, есть еще и потребности семьи, в которой находятся неплатежеспособные ее члены. Наконец, есть два уровня потребностей: витальные и социальные. Потребности поддержания жизненного функционирования — витальные — необходимо удовлетворять перманентно. Вот и «работает» карман — бюджет потребителя (коим является и семья со своими трудоспособными и нетрудоспособными членами): сколько и на что, как и когда отдавать — делить свои деньги для покупок. Для простоты принимаем при этом, что деньги у людей появляются как расчет за их «работу», как заработная плата. Она — то и является основой исчисления потребительных стоимостью обретаемых потребителем вещей.

В сферу обмена продукт труда поступает со «своей» ценой, упростим, от производителя. Однако для потребителя, как видно из вышеизложенного, тот же продукт имеет иное денежное выражение в форме его потребительной стоимости, то есть той части его средств (иначе — в кармане), которую он может выделить, обретая данный товар для удовлетворения своей потребности. Если же для какого-либо потребителя продукт производства не выступает предметом его потребностей, тогда для него данная стоимость как цена нейтральна, а потребительная отсутствует. Возьмем, например, крайность: танк, авианосец для отдельного человека. Полезность и потребительные свойства данных продуктов производства никуда от них не исчезают, хотя бы как средства передвижения. Но как предметы потребности они важны и остаются нужными для Минобороны. Которое сегодня, к сожалению, не может на необходимое количество их единиц выделить на их обретение достаточных средств потому, что их стоимость (цена производителя) велика настолько, что превосходит их сегодняшнюю, на 2012 год потребительную стоимость для Минобороны, лишает его даже возможности перераспределения внутри бюджета. Но бюджет 2013 — 2014 гг. повысит потребительную стоимость Минобороны, чем и обеспечит потребление этих предметов его потребностей.

Фактически в акте продавец — покупатель сталкиваются две цены как две формы стоимости: цена производителя продукта и возможная величина средств для его обретения потребителем, иначе, стоимость и потребительная стоимость. Отсюда видна и особая функция того, что называется торгом, торговлей: взаимоинтеграция величин стоимости и потребительной стоимости как выравнивание возможностей и для получения прибыли одной стороной, и для покупки товара другой стороне без ущерба своего воспроизводства как потребителя.

Важно при этом еще раз обратить внимание на тот факт, что потребителем изначально, базисно руководит не полезность вещи (которая, конечно, в ней присутствует), а статусное определение продукта производства именно как **предмета потребности потребителя**. И тогда в цене, делающей возможной покупку, оформляется действительная и реальная величина денежного выражения его потребительной стоимости.

Потребительные свойства, полезность проявляют себя совсем иначе: один потребитель предпочтет голубой цвет зеленому, а другому овальное изделие приятнее прямоугольного, спортсмен может предпочесть кроссовки туфлям, одному нравится «Мерсе-

дес», другому «Ауди» и проч., и проч. Потребительная стоимость в цене товара — это потребительная стоимость не вообще, не абстракция, а самая массовая «высокая» величина средств, которую допускает бюджет, карман потребителей для покупки определенного товара. Заметим, что потребности могут быть и мнимыми, ложными для потребителя любого типа, но не о них здесь речь, хотя чаще всего именно такие, ложные, потребности способны порождать желания, способствующие неоправданному, искусственному завышению потребительной стоимости вещи. И вообще, обретение вещи, не определяемой потребностью, — это уже субъективный, можно сказать, внеэкономический процесс.

В заключение остановимся лишь на двух практических следствиях. Одно относится к заработной плате. К примеру, заявлено о величине зарплаты учителям, врачам «выше среднего уровня по региону». Это хорошо, но как критерий всего лишь характеризует тенденцию и некий ее предел, который, заметим, расчетами не обоснован. А потребительная стоимость как величина предельной платы, которую может позволить себе потребитель за предмет потребности, задает ряд обязательных условий для расчета уровня заработной платы. Давно замечено: пресловутая потребительская корзина не может быть «средней». Критерием величины заработной платы должна быть потребительная стоимость, а она производна и от профессии, и от социального статуса, и от квалификации; от физического труда до управленческого, научно-изобретательного труда. А поскольку по отдельности все предметы потребностей как товары обладают конкретной потребительной стоимостью для своих потребителей, то можно говорить и о суммарной потребительной стоимости самого потребителя, но уже как исходного минимума его заработной платы как работника для работодателя.

Для большей наглядности в качестве другой практической проблемы остановимся на кредитовании. Как инструмент экономики, кредитование в XXI веке благо, но при условии понимания его природы. А по природе и своей сути кредит — это выход заемщика (потребителя) за рамки реальной потребительной стоимости и, одновременно, ее искусственное увеличение с непредвидимыми послед-

ствиями. Особенно обоюдоострый этот инструмент экономики для индивидуальных заемщиков. В результате не случаен отрыв от реальной экономики и переход в область ее виртуального состояния, поскольку реально включается эффект повышения потребительной стоимости, но и возрастает субъективность в восприятии предметов потребностей и ... своего экономического и социального будущего.

Для будущего складывающейся России крайне важно как можно предметнее определиться с объективными факторами укрепления и развития ее экономики, что затруднительно без ясности в проблеме потребительной стоимости. У неё своя и достаточно активная функция в формировании уровня заработной платы, в ценообразовании, что вносит дополнительный момент в управленческую и ценовую практику и политику государства с учетом не абстракций, а ее реальной функции как феномена, имеющего конкретное выражение в денежной форме.

Библиографический список

1. Народнохозяйственные модели. Теоретические вопросы потребления. М., 1963. Вып. 1.
2. Учет потребительских свойств продукции в ценообразовании. — М., 1964.
3. Потребительная стоимость в экономике развитого социализма. — М., 1974.
4. Потребительная стоимость продуктов труда при социализме. — М., 1978.
5. Маркс, К. Капитал // К. Маркс, Ф. Энгельс. Избранные сочинения. В 9 т. — Т. 7. — М.: Изд-во Политической литературы, 1987.
6. Бернацкий, В. О. Интерес: познавательная и практическая функции / В. О. Бернацкий. — Томск: ТГУ, 1984. — 167 с.

БЕРНАЦКИЙ Владлен Осипович, доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой философии и социальных коммуникаций.
Адрес для переписки: e-mail: kafedra_fisk@mail.ru

Статья поступила в редакцию 27.08.2012 г.

© В. О. Бернацкий

Книжная полка

ББК 65.01/Э40

Экономика отрасли: учеб. пособие для вузов по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям) / А. И. Барановский [и др.] ; Ом. экон. ин-т. — Омск : Изд-во ОмЭИ, 2011. — 367 с. — ISBN 978-5-94502-242-3.

В учебном пособии рассмотрены основные положения, связанные с формированием, развитием деятельности отдельных отраслевых фирм, созданием конкурентной среды в существующей рыночной системе. В пособии рассматриваются вопросы теории отрасли; ее взаимосвязи с рыночным механизмом, представлены альтернативные подходы к причинно-следственной связи между структурой отраслевого рынка, поведением фирм на нем и результатами их деятельности; факторы, определяющие и влияющие на структуру рынка. Учебное пособие содержит теоретический материал, контрольные вопросы, тесты для закрепления и контроля знаний студентов, практические задания, определяющие оценку развития отдельных отраслевых субъектов в условиях рыночной ситуации. Учебное пособие составлено в соответствии с Гос. образовательным стандартом. Методический материал подготовлен в помощь преподавателям, магистрам, студентам, обучающимся специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии» (по отраслям), а также может быть интересен ученым, занимающимся проблемами развития отраслевых рынков.

ОСНОВЫ МЕТОДОЛОГИИ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

В статье исследован генезис понятия «устойчивость системы», выделены основные аспекты устойчивости предпринимательских структур.

Ключевые слова: устойчивость системы, устойчивость предпринимательской структуры, показатели устойчивости.

«Укрепляя потенциал мер оперативного реагирования, мы полагаем, что фундаментальное решение лежит в сфере построения новой экономики, устойчивой к разного рода шокам, способной демонстрировать высокие темпы роста в жестких внешних условиях».¹

Рассматривая проблему методологии устойчивости, следует отметить, что понятие устойчивости, порожденное представлениями о закономерном поведении механических систем, давно переросло рамки физических воззрений и стало общенаучной категорией. Ныне сфера приложения этого понятия поистине безгранична, как необозримы системные образования и многогранно проявление их атрибутов.

Генезис понятия «устойчивость системы» уходит корнями в начало XVIII века, но первоначально оно связывалось не с социально-экономическими системами, а с системами планет. Первая динамическая модель устойчивости Солнечной системы была построена И. Ньютоном (1643 – 1727), он же первым и столкнулся с проблемой ее устойчивости. Ж. Луи Лагранж (1736 – 1813) считал движение устойчивым, если оно происходит в замкнутой области пространства, он также считал, что система устойчива, если при конечных возмущениях в окружающей среде ни один из параметров по модулю не стремится к бесконечности, оставаясь ограниченной величиной [1]. Созданию строгой и последовательной теории устойчивого движения наука обязана Ж. А. Пуанкаре (1854 – 1912) и отечественному ученому-математику А. М. Ляпунову (1857 – 1918). Устойчивость по А. Пуанкаре — это стремление выведенной из состояния равновесия системы вернуться в это состояние, все более и более приближаясь к нему [2]. Устойчивость по А. М. Ляпунову — это понятие траектории, которая будет называться устойчивой, если для сколь угодно малого, предельного отклонения, определяющего коридор устойчивости, можно указать такие ограничения для возмущений, при которых система не выйдет из этого коридора [3]. Современные взгляды на соотношение устойчивости и неустойчивости дают основание сделать вывод о том, что большинство искусственных систем проектируется и эксплуатируется в режиме устойчивости, режим функционирования естественных систем и их развития идет «...от бифуркации к бифуркации, а между ними система практически устойчива. Если это так, то теоретической устойчивости нет в природе, и на самом деле следует изучать только неустойчивость и ее реальное воплощение — практическую устойчивость» [4]. Идея устойчивости

форм является центральной у многих философов: Г. Гегеля, А. Богданова, В. Бранского, Э. Винограя, Ю. Урманцева, Б. Флейшмана, Ф. Шеллинга, Э. Янча и др. Философское направление интегрировало различные подходы к исследованию систем, начиная с конца XIX – XX вв., и заложило основы изучения развития систем, как единства процессов изменчивости и устойчивости, закономерности изменения объектов, источники их самодвижения и самоорганизации [5]. Важным вкладом в развитие теории устойчивости стала работа А. Богданова «Тектология: Всеобщая организационная наука». А. Богданов рассматривал структурную устойчивость комплексов (систем) и считал, что комплекс, охватывающий более значительную сумму элементов, характеризуется как более устойчивый по отношению к среде в прямом количественном смысле, т. е. как обладающий большей суммой активностей-явлений, противостоящих этой среде. Но действительная, практическая устойчивость комплекса зависит отнюдь не только от количества сконцентрированных в нем активностей-сопротивлений, а еще от способа их сочетания, от характера их организационной связи [6]. Представители общей теории систем. (Л. фон Берталанфи, М. Месэрович, Л. Заде, Р. Акофф, Ю. Урманцев, Э. Ласло и др.) акцентировали усилия на исследовании статичного состояния систем, придавали большое значение процессам упорядоченности, источник движения и формирования устойчивости видели внутри самой системы. Очередным этапом развития теории устойчивости стали работы Б. Мандвиля, Д. Юма, Т. Мальтуса, Г. Спенсера и других представителей организационных представлений об обществе. Еще в XVIII веке они проводили аналогии между хозяйственной сферой и живой природой. Теоретики менеджмента М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури отмечали, что организации вынуждены приспособляться к своей среде, чтобы выжить. Теоретические разработки Ильи Пригожина, изучавшего динамику различных процессов на химическом, физическом и биологическом уровнях, применимы, по нашему мнению, и к социально-экономическим системам. И. Пригожин исследовал системы в моменты их приближения к критическим точкам. Эти моменты были названы

«точками бифуркации» — точками, в которых однозначное предсказание будущих состояний системы становится невозможным. И. Пригожин показал, что в моменты кризисов в точках бифуркации начинает действовать не только механизм случайности, но и механизм сознательного выбора [7, 8]. Синергетика внесла существенные коррективы в традиционную мировоззренческую модель.

В экономической науке мы обычно рассуждаем об устойчивости с точки зрения того, что математики называют «асимптотической устойчивостью»: любая траектория, начинающаяся достаточно близко от положения равновесия, сходится к равновесию на протяжении времени [8]. Впервые вопросы устойчивости применительно к экономическим проблемам возникли в теоретических работах, исследующих рыночное равновесие в условиях совершенной конкуренции [9]. Наиболее известны в ряду прочих труды Л. Вальраса, Дж. Р. Хикса, П. Самуэльсона, А. Вальда. В них были достаточно глубоко исследованы вопросы устойчивости рынка с технической стороны, т. е. по отношению к экономическим процессам, но не к экономическим системам. П. Самуэльсон предложил собственный подход к анализу устойчивости, он исходил из представления об устойчивости как о «притяжении» к некоторой точке, т. е. понимал ее как свойство системы возвращаться к равновесной траектории после изменения исходных условий. К. Дж. Эрроу и Л. Гурвиц доказали, что нелинейная система обладает «глобальной асимптотической устойчивостью» в случае, когда функции избыточного спроса дифференцируемы и однородны в нулевой степени по ценам, при этом они должны удовлетворять закону Вальраса, а все товары в достаточной степени наделены свойством валовой взаимозаменяемости. С другой стороны, экономисты-математики, которые настойчиво исследовали с теоретических позиций случай игры с n участниками, смогли предложить новый изящный подход к проблеме взаимоотношений, складывающихся между большим числом участников. Это позволило расширить границы применения теории игр к анализу рыночного равновесия и его устойчивости. Г. Скаф проанализировал свойства ряда отдельных, достаточно «правдоподобных» моделей хозяйственных систем — выяснилось, что в условиях конкурентной экономики неустойчивость представляет собой не исключительное, а, скорее, повсеместное явление. Таким образом, равновесие в макроэкономической модели может быть локально устойчивым и глобально устойчивым, в зависимости от начальной точки нахождения рыночной системы. В первом случае исходные параметры системы не могут быть сколь угодно «далеки» от точки равновесия. Отсюда следует важнейший вывод о неединственности устойчивых состояний, а наличии неких областей (матриц) рыночной устойчивости, которые в модели Ф. И. Эджворта образуют так называемое «ядро экономики». Приложение устойчивости к экономическим моделям, рассматриваемое как доказательство возможности существования подобных областей равновесия, дало мощный толчок усилению математизации экономики [10, 11]. Устойчивость конкурентного равновесия трансформировалась в понятие устойчивости динамического равновесия в модели Дж. фон Неймана, наиболее формализованной упоминаемой выше модели Эрроу-Дебре и др. Неслучайно условия устойчивости рынка, найденные Дж. Р. Хиксом и П. Самуэльсоном, поразительно напоминают условия устойчи-

вости систем, разработанные А. М. Ляпуновым и Л. С. Понтрягиным [12].

Таким образом, современные подходы к исследованию устойчивости экономических систем характеризуются методологическим плюрализмом, углубляющейся взаимосвязью с естественными науками, попытками обоснования ведущей роли неустойчивости, хаоса в экономическом развитии, разработкой теории устойчивости составных элементов системы и глобальной теории устойчивости.

В технических системах применяется термин «устойчивое равновесие», для достижения которого необходимо, чтобы система после внешнего воздействия самостоятельно стремилась вернуться в первоначальное положение. Однако для социально-экономических систем, к которым мы относим и предпринимательские структуры, более применимо понятие «устойчивости состояния» и «устойчивости развития», характеризующие статические и динамические процессы, протекающие в этих структурах. Устойчивость состояния предпринимательской структуры — это способность сохранять и удерживать на заданном уровне систему основных показателей деятельности организации. Устойчивость развития предпринимательской структуры означает в условиях динамических изменений внутренней и внешней среды такое ее состояние, которое при положительной тенденции к получению необходимого предпринимательского дохода обеспечивает на длительный период удержание, а в последующем и расширение контролируемой доли целевого рынка. В экономике предприниматели выступают в виде индивидуальных предпринимателей и предпринимательских структур. Последние обладают статусом юридического лица, существуют в различных организационно-правовых формах, перечень которых установлен Гражданским кодексом РФ [13].

Выступая на рынке самостоятельным субъектом хозяйствования, предпринимательские структуры должны обладать определенной устойчивостью функционирования и развития. Только в этом случае они воспринимаются другими хозяйствующими субъектами как надежные деловые партнеры в общем плане понятие устойчивости представлено на рис. 1.

Рассмотрим основные **концептуальные аспекты устойчивости предпринимательской структуры**.

С позиций системного подхода предпринимательская структура представляет совокупность связанных элементов, взаимодействующих друг с другом и образующих единое целое. Системный подход базируется на общей теории систем Л. фон Бергаланфи (1901 — 1971). В российской теории управления фундаментальные положения системного подхода были развиты А. А. Богдановым (1873 — 1928), П. К. Анохиным (1898 — 1974) и др.

Все современные организации следует рассматривать как сложные открытые социально-экономические системы — многофакторные и многоцелевые образования, которые обладают рядом свойств: объективность, иерархия, упорядоченная целостность, устойчивость, адаптивность, эмерджентность, синергизм. Открытые системы не являются самодостаточными и самообеспечивающимися. Необходимые для устойчивого функционирования ресурсы организация получает из внешней среды, среда также поглощает вырабатываемые организацией продукцию и услуги.

Таким образом, структура, система управления и функционирования организации определяются не

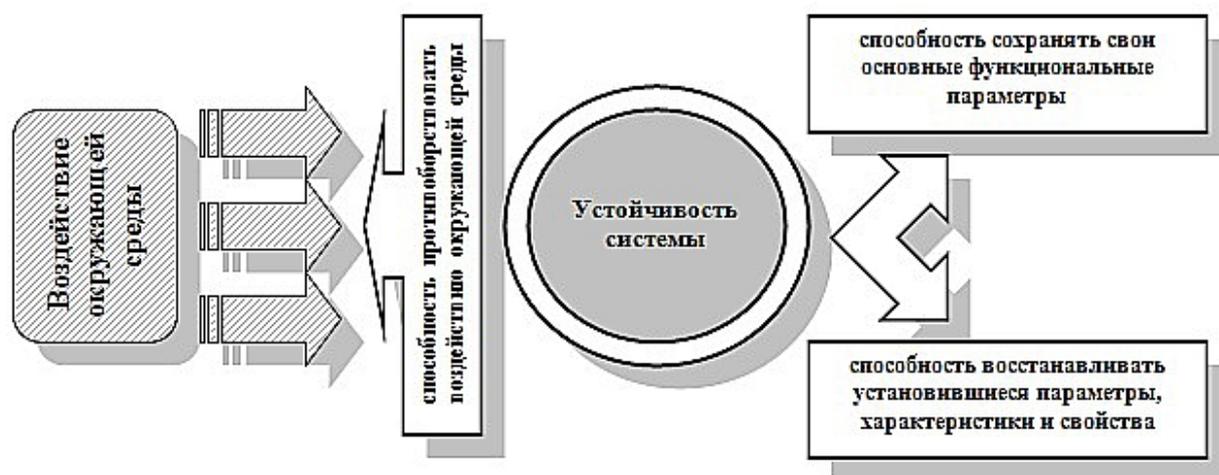


Рис. 1. Особенности устойчивости предпринимательской структуры

только внутренними решениями, но в значительной степени зависят от изменчивых факторов внешней среды.

Упорядочивание организационных процессов соответствует определенным законам организации, основанным на закономерностях и зависимостях.

Основным законом организации является закон *синергии*, состоящий в том, что сумма устойчивых свойств организованного целого превышает арифметическую сумму устойчивых свойств каждого из его элементов в отдельности. Закон синергии можно рассматривать в определенном смысле слова как проявление свойства эмерджентности применительно к организации как системе. Основательность закона синергии определяется тем, что действие других законов организации в конечном счете направлено на достижение более высоких значений синергетического эффекта.

Закон *наименьших* проявляется в том, что структурная устойчивость целого определяется его наименьшей частичной устойчивостью. Этот общеорганизационный закон относится к любым видам целостных образований в природе и обществе. Наглядным примером его проявления является элементарная цепь, состоящая из звеньев неодинаковой прочности, — она порвется там, где находится самое слабое звено. Так, закон наименьших относительно сопротивлений определяет, в частности, судьбу организации — ее устойчивость к разнообразным и сложным воздействиям внутренней и внешней среды.

Закон *самосохранения* означает, что любая реальная организованная система стремится сохранить себя как целостное образование. Важнейшим условием сохранения системы является обеспечение ее устойчивого функционирования. Устойчивое состояние организации предполагает непрерывное поддержание энтропии системы на низком уровне, непрерывное противодействие разрушающим организацию факторам. С функционированием и развитием организации связана проблема статического и динамического устойчивого равновесия. Различают три типа устойчивости организации: внешний, внутренний, унаследованный. Первый достигается благодаря внешнему управлению, т. е. государственному воздействию на факторы внешней среды — рыночные, географические и др. В условиях

рынка требуются, помимо внешних — внутренние механизмы обеспечения устойчивости организации. Речь идет о функционировании самоорганизующихся систем, когда управление организацией происходит на основе анализа ее действий в рамках данной окружающей среды. Внутренняя устойчивость организации определяется ее своевременным и рациональным реагированием на изменения внешней среды. Теоретические аспекты понятия внутреннего устойчивого равновесия организации на практике обычно проявляются в оценке финансовой и производственной устойчивости. При комплексной оценке устойчивости можно выделить и другие виды устойчивости организации: финансово-экономическую, рыночную, организационную, устойчивость технико-технологического уровня, инвестиционную, социальную, экологическую, рисковую и др. Устойчивость организации достигается, наконец, за счет «унаследованного управления», т. е. формирования, сохранения и развития ее внутренней прочности, внутреннего потенциала. Действительная же устойчивость системы зависит не только от количества сконцентрированных в ней активностей, но и от способа их сочетания, характера их организационной связи. Поэтому говорят о структурной устойчивости.

Закон *информированности—упорядоченности* определяет, что в организованном целом не может быть порядка больше, чем информации. Сегодня для принятия правильного рационального решения по упорядочиванию деятельности организации нужна разнообразная информация. Эта информация должна быть объективной, надежной, устойчивой. Информация противодействует тенденциям системы к дезорганизации и увеличению энтропии, таким образом способствуя переводу системы в более организованное, устойчивое состояние.

Закон *пропорциональности—композиции* отражает необходимость определенного соотношения между частями целого, их соразмерность и соответствие. Эффективное функционирование организации требует согласования ее целей — они должны быть направлены на достижение некой общей цели. В теории организации закон пропорциональности-композиции важен, прежде всего, с точки зрения упорядочивания личных целей субъектов организационного процесса с целями организации. При

воздействии внутренних деструктивных процессов каждый член организации должен идентифицировать себя с ней и влиять на ее устойчивость. Именно человек способен привносить изменения в организацию. Характерный для открытых систем «закон Бергаланфи» гласит, что для открытых систем всегда существует не один, а несколько способов достижения одного и того же результата, одного и того же состояния, подчеркнем, пропорционального, увязывающего все шаги в определенную композицию.

Итак, исследование законов функционирования предпринимательской структуры позволяет не только раскрыть общие и существенные связи, но и установить механизмы их действия для достижения устойчивости такого рода организаций.

Важной составляющей теории устойчивости является характеристика системы принципов предпринимательской структуры. К числу основных универсальных принципов организации, сформулированных А. Богдановым, можно отнести: принцип цепной связи, принцип ингрессии, принцип подбора, принцип подвижного равновесия, принцип слабого звена. Все они носят всеобщий характер, так как относятся не только к природе, но и к организующей деятельности человека. Поясним каждый из названных принципов.

Принцип *цепной связи* означает, что всякое соединение комплексов происходит через общие звенья, образующие цепную связь. Для цепного соединения двух комплексов требуется такое их изменение, чтобы в них образовались общие устойчивые элементы, соответствующие задаче, решению которой служит данный организационный процесс [12].

Принцип *ингрессии* означает, что устойчивая связь образуется путем вхождения способствующих, выступающих в качестве «посредников» комплексов в организуемые.

Принцип *подбора* состоит в том, что всякое событие в организации может рассматриваться как сохранение или умножение одних устойчивостей, упрочнение или усиление одних устойчивых связей, устранение, уменьшение или ослабление других. Любая система стремится закрепить положительные свойства однажды найденного устойчивого соединения.

Принцип *подвижного равновесия* выражается в том, что всякое сохранение устойчивости форм рассматривается как их подвижное равновесие, а всякое подвижное равновесие — как практическое относительное равенство ассимиляции и дезассимиляции.

Принцип *слабого звена* означает, что система воспроизводима в должном качестве, если обеспечивается устойчивость относительно слабого звена.

Анализ методологии устойчивости был бы неполным, если бы мы оставили без рассмотрения систему методов и методик, связанных с анализом и расчетом устойчивости организации реального сектора экономики, рассмотрении методик анализа внешних и внутренних факторов и показателей устойчивости [13]. Следует отметить, что достаточно большая группа ученых и практиков менеджмента все чаще обращается к этим проблемам, однако, следует отметить, что учитывая сложность, теория и методология устойчивого функционирования организации в современном мире изучена недостаточно и требует разработки.

В настоящее время под устойчивостью развития предпринимательской структуры понимается, в основном, ее производственная и финансовая

устойчивость. Это — ключевые характеристики деятельности организации, так как производственная устойчивость означает такой объем производства и реализации продукции, работ и услуг, при которых покрываются все затраты на производственно-хозяйственную деятельность, а финансово устойчивая организация способна работать и развиваться, опираясь в основном на собственные средства. В то же время, характеристики производственной, финансовой и иной устойчивости дают, по нашему мнению, одностороннюю, локальную оценку понятия «устойчивость развития», не исчерпывая целиком понятие устойчивости развития предпринимательской структуры.

Для доказательства данного тезиса проведем классификацию проблем, связанных с обеспечением устойчивости развития отечественных организаций. Можно выделить правовые, производственно-технологические, организационные, финансовые, экономические проблемы.

Приведенная классификация позволяет нам говорить о существовании нормативно-правовой, производственно-технологической, организационной, финансовой, экономической и других видах локальной устойчивости организации. Основываясь на приведенной классификации проблем обеспечения устойчивости организации, раскроем пути ее повышения.

1. Адаптирование нормативно-правовой системы и правоприменительной практики к реальным возможностям организации.

2. Ускорение процесса технического перевооружения и технологической модернизации производства.

3. Выстраивание инновационно-ориентированной системы управления в отечественных организациях.

4. Привлечение достаточного для стратегического развития организации объема инвестиционных ресурсов.

5. Формирование научно обоснованной системы инвестиционного планирования.

Устойчивость развития организации является сложной, комплексной категорией, включающей в себя следующие частные (локальные) показатели, характеризующие устойчивость предпринимательской структуры с различных сторон: маркетинговая устойчивость; производственная устойчивость; технологическая устойчивость; устойчивость технического потенциала; экологическая устойчивость; кадровая устойчивость; организационная устойчивость; финансовая устойчивость; экономическая устойчивость.

Перечисленные виды устойчивости характеризуют с разных сторон состояние и развитие предпринимательской структуры, при этом, все они тесно взаимосвязаны и влияют друг на друга и на главенствующий показатель — экономическую устойчивость. Только взятые в комплексе отдельные виды устойчивости позволяют судить об интегральной устойчивости деятельности организации и ее развитии. Совокупность частных и интегральных показателей устойчивости представляют систему показателей устойчивости организации.

Методы расчета частных и интегральных показателей оценки уровня устойчивости организации достаточно разработаны [13].

Локальные показатели устойчивости позволяют нам рассчитать интегральный показатель устойчивости развития организации (КУинт):

Нормализация значений локальных показателей устойчивости развития предпринимательских структур

Показатель	Допустимые границы	Коэффициент важности
Маркетинговая устойчивость (Y_M)	≥ 1	0,10
Производственная устойчивость (Y_P)	≥ 1	0,15
Технологическая устойчивость (Y_T)	$\geq 0,80$	0,05
Устойчивость технического потенциала ($Y_{т.п.}$)	$\geq 0,50$	0,10
Экологическая устойчивость ($Y_{э.к.}$)	$\geq 0,80$	0,02
Кадровая устойчивость (Y_K)	$\geq 0,80$	0,05
Организационная устойчивость ($Y_{орг.}$)	$\geq 0,70$	0,03
Финансовая устойчивость ($Y_{фин.}$)	$\geq 0,15$	0,20
Экономическая устойчивость ($Y_{экон.}$)	$\geq 0,10$	0,30

$$K_{Y_{инт}} = \frac{\sum_{i=1}^n (P_i^ф - P_i^n) \cdot K_{важ.П_i}}{n},$$

где: n — количество локальных показателей устойчивости организации, $P_i^ф$ [ед.]; — фактическое значение i -го локального показателя устойчивости организации; P_i^n — допустимое значение i -го локального показателя устойчивости организации; $K_{важ.П_i}$ — коэффициент важности i -го локального показателя устойчивости организации (табл. 1).

Для расчета интегрального показателя устойчивости развития предпринимательской структуры проведем нормализацию значений локальных показателей устойчивости, введем определенные экспертным путем их допустимые границы и присвоим им коэффициенты важности (табл. 1).

Расчет интегрального показателя дает возможность руководителю коммерческой организации определить уровни устойчивости и допустимые границы, в пределах которых предприятие функционирует без угрозы его ликвидации.

Примечание

1. Выступление Президента России В. В. Путина на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме. — СПб., 2012.

Библиографический список

1. Arrow K. J., Debreu G. Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy // *Econometrica*. 1954. № 22.
2. Arrow K. J., Hurwicz L. On the Stability of the Competitive Equilibrium, I // *Econometrica*. 1958. № 26.
3. Scarf H. Some examples of Global Instability of the Competitive Equilibrium // *International Economic Review*. 1960. № 1.
4. Апрышкин, С. И. Диалектика устойчивости и изменчивости в процессе движения и развития / С. И. Апрышкин,

К. Х. Рахматуллин // *Философские науки*. Вып. 3. — Алма-Ата, 1973. — С. 35.

5. Богданов, А. Тектология: (Всеобщая организационная наука). В 2 кн. Кн. 1. Экономика. / А. Богданов. — М., 1989. — С. 207.

6. Лагранж, Ж. Л. Статья 1784 г. / Ж. Л. Лагранж // *Судьба солнечной системы* / В. Г. Демин. — М.: Наука, 1969. — С. 23–32.

7. Ляпунов, А. М. Общая задача об устойчивости движения / А. М. Ляпунов. — М.: Гостехиздат, 1950. — 386 с.

8. Малкин, И. Г. Теория устойчивости движения / И. Г. Малкин. — М.: Едиториал УРСС, 2004. — 432.

9. Мескон, М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 1992. — С. 113–118.

10. Пригожин, И. Время, хаос, квант. К решению парадокса времени / И. Пригожин, И. Стенгерс. — М.: Прогресс, 1994. — 265 с.

11. Мячин, Ю. В. Устойчивость функционирования социально-экономических систем (теоретический аспект) / Ю. В. Мячин // *Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономические науки*. Вып. № 4 (13). — СПб.: СПбГИЭУ, 2006. — С. 76–79.

12. Балашов, А. И. Обеспечение устойчивости развития предпринимательских структур на основе инвестиционного планирования / А. И. Балашов, Ю. В. Мячин, В. П. Попков. — СПб.: Нестор, 2004. — 180 с.

13. Мячин, Ю. В. Устойчивое развитие: теория и практика / Ю. В. Мячин, В. П. Попков // *Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономические науки*. Вып. № 2(7). — СПб.: СПбГИЭУ, 2005. — С. 44–48.

МЯЧИН Юрий Васильевич, доктор экономических наук, профессор, декан факультета менеджмента.

Адрес для переписки: e-mail: tsy@fromru.com

Статья поступила в редакцию 05.07.2012 г.

© Ю. В. Мячин

ПАРТИСИПАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ*

В статье рассматриваются направления качества трудовой жизни на промышленных предприятиях, определены проблемы, сдерживающие развитие демократизации на основе партисипативного управления, обозначены преимущества развития партисипативного управления на промышленных предприятиях в условиях инновационного развития.

Ключевые слова: партисипативное управление, качество трудовой жизни, демократизация труда, инновации, предприятие.

**Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Влияние социотехнологических и социоорганизационных систем на формирование качества трудовой жизни (КТЖ) работников промышленных предприятий Омской области», проект № 11-12-55004а/Т.*

Экономическое и социальное развитие промышленных предприятий во многом определяется эффективностью использования человеческих ресурсов, что в значительной степени зависит от качества трудовой жизни, создающего среду, способствующую наиболее полной реализации потенциала персонала.

Известно, что качество трудовой жизни (КТЖ) — показатель оценки эффективности социально-трудовых отношений и использования трудового потенциала [1, с. 148].

Инновационное развитие предприятий и акцент на социальные преобразования выдвигают необходимость более глубокого исследования КТЖ, выбор основных направлений его развития в зависимости от стадии функционирования промышленного предприятия. Основные направления КТЖ, включающиеся в основной и дополнительный блок, можно представить в виде отдельных структурных элементов, которые прямо или косвенно воздействуют на человека и являются фактором сохранения работоспособности персонала и повышения эффективности его труда. В табл. 1 представлены стадии функционирования промышленного предприятия и выделены основные элементы, создающие условия для повышения КТЖ.

Основной блок включает элементы обеспечения занятости работников за счет создания рабочих мест и снижения уровня безработицы, использования заработной платы в качестве главного трудового мотиватора, создания безопасных и здоровых условий труда как фактора сохранения работоспособности персонала, каждый из которых влияет на повышение КТЖ сотрудников предприятия.

Дополнительный блок включает элементы, создающие условия для более полной реализации трудового потенциала, повышения содержательности труда, развития трудовой демократии, целенаправ-

ленного изменения отношения к труду, обеспечения удовлетворенности трудом. Стадия инновационных преобразований характеризуется развитием соответствующих элементов: совершенствованием условий труда и его оплаты, развитием мотивации и стимулирования труда; оптимальной ротацией; возможностью должностного продвижения; развитием нестандартной занятости; совершенствованием организации труда (в т.ч. повышением квалификации персонала); обогащением и повышением содержательности труда; развитием демократизации труда на основе партисипативного управления; развитием социальных услуг на предприятии.

Элементы основного блока в наибольшей степени отражаются в трудовых договорах и контрактах, с помощью которых они подвергаются регулированию. Элементы дополнительного блока не находят отражения в данных документах и поэтому их регулирование рождает противостояние и конфронтацию участников внутрипроизводственных отношений. Складывающиеся социально-трудовые отношения на предприятиях современной России в большей степени ориентированы на потребление рабочей силы, чем на её сохранение и развитие. Стратегия большинства предприятий практически не меняется: главным богатством остается денежный и материально-вещественный капитал. В этих условиях все актуальнее становится вопрос лояльности и приверженности сотрудников предприятию. Эффективный механизм управления работниками предприятия изначально базируется на элементах качества трудовой жизни. Для формирования сильных побуждений к эффективной трудовой деятельности необходимо добиваться согласования данных элементов с целями, интересами и ожиданиями работника.

Развитие демократизации труда на основе партисипативного управления позволяет смягчить

Стадии функционирования предприятия и элементы КТЖ

Стадии функционирования предприятия	Элементы, создающие условия для повышения КТЖ
I стадия. Условия стабильности протекания производственных процессов	а) основной блок: — условия труда; — оплата труда, стимулирование труда; — занятость с позиции оптимального распределения работников по рабочим местам, должностям. б) дополнительный блок: — удовлетворенность трудом; — демократизация труда; — содержательность труда.
II стадия. Условия инновационных преобразований	а) основной блок: — совершенствование условий труда; — совершенствование оплаты труда, развитие мотивации и стимулирования труда; — занятость с позиции распределения работников по рабочим местам, должностям; — оптимальная ротация персонала, возможность должностного продвижения, развитие нестандартной занятости. б) дополнительный блок: — повышение удовлетворенности трудом; — развитие демократизации труда на основе партисипативного управления; — обогащение и повышение содержательности труда; — совершенствование организации труда (в т.ч. повышение квалификации персонала); — развитие социальных услуг на предприятии.

обозначенные проблемы. С развитием общества становится очевидным, что успех предприятия во многом зависит от социально-трудовых отношений, которые сложились между руководством и сотрудниками. В частности, наблюдается рост потребности в развитии инклюзивных подходов в управлении персоналом, которые связаны с участием всех сторон в разработке управленческой политики и принятии решений. В 50-е—60-е гг. двадцатого века было разработано философское обоснование партисипативных стилей управления. Д. Макгрегор, Р. Лайкерт, К. Арджирис и многие др. ученые привели убедительные доводы в защиту использования человеческого фактора наиболее эффективным образом. В 60-х годах вопросами партисипативного управления в США начали заниматься в рамках школы человеческих отношений. На протяжении 60-х и большей части 70-х гг. делались попытки придать рабочую форму теориям и понятиям партисипативного управления. К числу исследователей, уделивших этим проблемам значительное внимание, следует отнести: Э. Мэйю, А. Маслоу, Ф. Герцбергера, Д. Макклеланда, К. Альдерфера. Начиная с середины 80-х гг. в США интерес к корпоративному управлению стал возрастать. Этой проблемой занимались А. Берли и М. Минз. Американская модель партисипативного управления применяется в корпорациях Великобритании, США, Австралии, Новой Зеландии, Канады и некоторых других стран. В России данное направление используется в контексте социального партнерства. Значительный вклад в исследование данного вопроса внесли российские ученые А. И. Пригожин, В. В. Щербина, В. А. Ядов.

Международный институт трудовых исследований описывает партисипативное управление как процесс, при котором рабочие имеют право на принятие управленческих решений в рамках предприятия.

Как было отмечено В. М. Цветаевым, «партисипативное управление базируется на признании

взаимных интересов всех членов фирмы, что способствует интеграции этих интересов и увеличению заинтересованности работников в результатах труда» [2].

Несмотря на то, что концепция партисипативного управления развивалась на протяжении длительного периода времени, в российской практике данному направлению повышения качества трудовой жизни (КТЖ) уделяется недостаточное внимание.

Следует выделить проблемы, сдерживающие развитие демократизации на основе партисипативного управления. К ним можно отнести: отсутствие разработанного механизма партисипативного управления в существующей организационной и функциональной структуре управления предприятием; персонал психологически не ориентирован на развитие демократизации труда, в частности на партисипативное управление; не видит для себя выгод от развития данных форм управления; администрация промышленных предприятий при определении стратегии развития не выделяет в качестве одного из скрытых резервов повышения эффективности деятельности предприятия, демократизацию на основе партисипативного управления; не разработаны условия партисипативного управления для включения их в трудовые договоры и контракты; не определены условия финансирования реализации мероприятий по развитию демократизации труда.

Несмотря на обозначенные проблемы, партисипативное управление имеет и преимущества: способствует созданию механизма профессионального роста работников; уменьшает сопротивление работников новациям в деятельности предприятия; предотвращает конфликты между администрацией и работниками; способствует удовлетворенности работников трудом; повышает эффективность трудовой деятельности работников на основе развития их трудовой и творческой активности.

В настоящее время в связи с необходимостью быстрого и гибкого реагирования на изменения во

внешней среде руководству предприятий необходимо привлекать работников к принятию решений, что позволяет уменьшить проблемы, связанные с необходимыми соответствующими изменениями.

Исследования российских и зарубежных ученых показывают, что прогрессивные формы управления персоналом отражаются на производительности труда, удовлетворенности трудом, ответственности за принятые решения.

Партисипативное управление предполагает передачу знаний, власти и автономии работникам, чтобы они могли выполнять свою работу под собственную ответственность и в значительной степени самостоятельно. Примером целесообразности партисипативного управления является совершенствование бригадной формы организации труда. В СССР был накоплен большой опыт бригадной работы, когда работникам делегировался ряд полномочий и функций. Работники бригады самостоятельно планировали методы работы, устанавливали её темп и ритм, контролировали качество работы. Оценка деятельности производилась по отношению ко всей бригаде в целом. В связи с реформами в экономике данная форма организации труда утратила свои лидирующие позиции и не получила должного развития. А. Шваб подчеркивает, что право самому отвечать за свою работу создает у большинства работников мотивацию, при которой он действует с полной отдачей [3].

Исследования, проведенные авторами на российских промышленных предприятиях, позволяют выделить следующие основы реализации партисипативного управления:

- создание эффективной управленческой команды, рабочих бригад;
- обеспечение единых действий в направлении реализации значимых и измеримых целей, определение направления развития прогрессивных форм организации труда и управления, создание кружков качества;
- совершенствование системы мотивации и стимулирования труда, направленной на повышение КТЖ;
- увеличение полномочий работников, перестройка рабочих мест в соответствии с инновационными преобразованиями на предприятии;
- усиление кооперации, сплоченности коллектива.

Книжная полка

ББК 65.9(2)/Ц94

Цыганкова, И. В. Трудовая мобильность. Государственное регулирование миграционных процессов : учеб. пособие / И. В. Цыганкова, Т. В. Новикова ; ОмГТУ. — Омск : Изд-во ОмГТУ, 2012. — 86 с. — ISBN 978-5-8149-1230-5.

Приводятся основополагающие определения, показатели, классификации трудовой мобильности, миграционных процессов. Методология изучения трудовой мобильности, миграции рабочей силы излагается с учетом международных стандартов и современной практики российской экономики. Предназначено для магистрантов направления 080100.68 «Экономика» профиля подготовки «Экономика труда», аспирантов экономических специальностей, специалистов предприятий и вузов.

В условиях инновационного развития промышленных предприятий достоинством реализации партисипативного управления является более четкая работа системы управления предприятием и всех её звеньев, оперативное решение поставленных задач, выявление проблем и путей их разрешения в кратчайшие сроки; быстрое принятие решений по перепрофилированию работников; вовлечение персонала в активное решение проблем и рациональное использование всех ресурсов предприятия.

Партисипативное управление является своего рода взглядом изнутри: способствует выявлению проблем и определению основных направлений их разрешения, при этом вскрывается возможность более полной загрузки мощностей предприятия, более полного использования персонала предприятия на основе развития нестандартной занятости — аутсорсинга, аутстаффинга, лизинга персонала, телетруда и пр., а также всех имеющихся ресурсов.

Библиографический список

1. Цыганков, В. А. Теория и методология исследования качества трудовой жизни / В. А. Цыганков. — М. : Экономика, 2006. — 280 с.
2. Цветаев, В. М. Управление персоналом / В. М. Цветаев. — СПб. : Питер, 2000. — 192 с.
3. Шваб, А. Менеджмент для инженеров / А. Шваб. — СПб. : ПапиРус, 2001. — 432 с.

ПОТУДАНСКАЯ Вера Фёдоровна, доктор экономических наук, профессор (Россия), декан факультета экономики и управления, заведующая кафедрой экономики и организации труда.

ШАЛАЙ Виктор Владимирович, доктор технических наук, профессор (Россия), заведующий кафедрой «Транспортировка и хранение нефти и газа, стандартизация и сертификация», ректор, заслуженный деятель науки и техники РФ.

НОВИКОВА Татьяна Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и организации труда.

Адрес для переписки: e-mail: eko_omgtu@fromru.com

Статья поступила в редакцию 18.07.2012 г.

© В. Ф. Потуданская, В. В. Шалай, Т. В. Новикова



Рис. 2. Схема оценки базового человеческого капитала в сельском хозяйстве

направлением развития человеческого капитала является формирование инновационного капитала. Таким образом, базовый человеческий капитал является основой, на которой в будущем будет сформирован человеческий капитал, эффективно работающий в производственной сфере.

Базовый человеческий капитал предполагает наличие следующих условий:

- достижение индивидуумом трудоспособного возраста;
- получение общего (полного) среднего и / или профессионального образования;
- наличие физического здоровья, позволяющего работать;
- накопление культурно-нравственных и социальных навыков существования в коллективе.

Каждое условие необходимо для возможности трудоустройства и получения доходов в виде заработной платы или от осуществления предпринимательской деятельности в отрасли.

М. М. Критский выделяет в структуре человеческого капитала авансированный человеческий капитал. По его определению, «авансированный человеческий капитал — это инвестиции в воспитание и образование субъекта, которые накапливаются к началу производственной деятельности» [2]. Можно провести определенную аналогию между авансированным капиталом М. М. Критского и предложенным нами базовым человеческим капиталом. Схожесть этих понятий состоит в том, что и тот, и другой рассматривается до начала трудовой деятельности, основное различие этих двух категорий в том, что нами базовый человеческий капитал рассматривается как основа дальнейшего развития человеческого капитала. Такой подход расширяет перспективы наиболее точной оценки человеческого капитала с позиций его формирования и использования через применение разных методов на каждой стадии воспроизводства человеческого капитала.

Второе отличие предлагаемой нами категории «базовый человеческий капитал» от авансированного капитала М. М. Критского определяется особенностями отрасли молочно-мясного скотоводства. В настоящее время более 85% рабочих и 10% специалистов сельского хозяйства не имеют специального профильного профессионального образования. Развитие человеческого капитала происходит по-

средством повышения квалификации без отрыва от производства или через обучение на заочной форме обучения, что не может расцениваться как авансирование в будущую профессию, а является способом развития человеческого капитала.

Основой для разработанной нами методики оценки базового человеческого капитала послужил инвестиционный подход, использовавшийся Дж. Кендриком, А. И. Добрыниным, С. А. Дятловым, М. М. Критским, В. Т. Смирновым, И. В. Скобляковой и др., как один из наиболее простых и надежных. Данный подход не требует абстрагирования от структуры человеческого капитала. Выбор структурных составляющих базового человеческого капитала основывается не только на многочисленных исследованиях человеческого капитала российских и зарубежных ученых, но и на данных авторского исследования.

Что касается методики М. М. Критского, то она включает в стоимость авансированного человеческого капитала приведенные к единой размерности инвестиции в дошкольное воспитание ($I_{д.в.}$), в общее образование ($I_{о.о.}$) и специальное образование ($I_{с.о.}$). Стоимость авансированного капитала рассчитывается по формуле 1.

$$\text{Кав} = I_{д.в.} + I_{о.о.} + I_{с.о.} \quad (1)$$

Мы ввели понятие базового человеческого капитала как величину относительно постоянную. Оценка стоимости базового капитала в рублях основана на затратах семьи и государства на культурно-нравственное, социально ориентированное воспитание, среднее образование до достижения трудоспособного возраста, профессиональное образование, поддержание здоровья, обеспечения социальных гарантий и уровня жизни индивидуума до начала трудовой деятельности. Затраты на базовый капитал можно структурировать, как показано на рис. 2.

Для оценки фактических затрат на формирование человеческого капитала используются различные источники информации. В настоящее время органами государственной статистики не регистрируется сумма затрат на воспитание ребенка в семье до достижения трудоспособного возраста, однако есть данные о прожиточном минимуме, реальных доходах и расходах семьи и их структуре, а также

**Средняя стоимость базового человеческого капитала
в зависимости от уровня профессионального образования, тыс. руб.**

Показатель	Нет профессионального образования		Начальное профессиональное образование		Среднее профессиональное образование		Высшее профессиональное образование	
	Число лет для учета затрат	сумма	Число лет для учета затрат	сумма	Число лет для учета затрат	сумма	Число лет для учета затрат	сумма
Затраты бюджета муниципального образования на социально-культурную сферу, среднее полное образование, здравоохранение и т.д. на 1 человека	18	715,61	19	755,37	21	834,88	23	914,39
Затраты домохозяйств на 1 члена домохозяйств	18	980,21	19	1034,59	21	1143,49	23	1252,39
Затраты бюджета на профессиональное образование	—	—	1	61,9	3	217,2	5	445,0
Стоимость базового человеческого капитала	x	1695,82	x	1851,86	x	2195,57	x	2611,78

расходах бюджетов муниципальных районов на здравоохранение, дошкольное и общее образование, культуру, спорт и содержание инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства и т.д. Расходы на профессиональную подготовку можно определить расчетным методом зная объем средств учебных заведений и численность обучающихся.

Величина накопленного базового капитала может различаться в зависимости от тех навыков, знаний, которые получил человек до начала трудовой деятельности. К дополнительным знаниям и умениям могут относиться занятия в кружках по интересам, занятия творчеством, спортом, углубленное изучение иностранных языков, занятия с репетиторами с целью улучшения качества образования по некоторым предметам. Получение этих дополнительных умений требует финансовых, материальных затрат и затрат времени. Стоимость базового человеческого капитала увеличивается на сумму этих дополнительных вложений.

Дополнительные затраты в базовый капитал, осуществляемые государством, человеком и родителями, разница в уровне жизни и социальном статусе семьи и будет составлять ту разницу, которая отличает базовый капитал одного человека от базового капитала другого.

При расчете средних затрат на формирование базового человеческого капитала работников отрасли молочно-мясного скотоводства Омской области (табл. 1) за основу приняты статистических данные о затратах семьи и государства в ценах 2009 года на одного человека до начала трудовой деятельности. В стоимость базового человеческого капитала включены расходы государства на здравоохранение и спорт, культуру, средства связи и др. Для упрощения расчетов предполагалось, что средства бюджета распределялись между получателями медицинских, образовательных и других услуг равномерно, качество и объем оказываемых услуг также одинаковы в пределах одного района, не зависимо от того, где оказывались услуги — в сельской местности или в городской. В среднем по Омской области бюджеты муниципальных образований в 2009 году тратили

на одного получателя услуг 715,61 руб. бюджетных средств. Расходы домохозяйств на воспитание ребенка (на приобретение продуктов питания, одежды, предметов длительного пользования, предметов для увлечений, отдыха, развлечений, оплата услуг жилищно-коммунального хозяйства, услуг связи и др.) публикуются в статистической отчетности. Затраты семьи рассчитаны исходя из потребительских расходов домашних хозяйств в среднем на одного члена домохозяйств в сельской местности за вычетом расходов на алкогольные напитки и табачные изделия и составляют 4537,66 руб. в месяц, и соответственно, 980 208 руб. за 18 лет. Расходы семьи для расчета стоимости базового человеческого капитала должны быть увеличены на суммы, приходящиеся на время получения профессионального образования на очной форме обучения. Продолжительность обучения может различаться в соответствии с уровнем получаемого профессионального образования.

Расходы на профессиональное образование в настоящее время могут быть оплачены из бюджетов разных уровней и самими обучающимися. В настоящее время в Омской области нет образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования, обучение в которых осуществлялось бы на коммерческой основе. Все затраты на подготовку рабочих и специалистов со средним профессиональным образованием оплачиваются из средств государства. Специалистов с высшим профессиональным образованием для животноводства готовят в Омском государственном аграрном университете по специальностям ветеринария и зоотехния. Средняя сумма бюджетных средств, выделяемых в год на одного обучающегося составляет 89 тыс. руб. Стоимость обучения на коммерческой основе определяется в соответствии с рыночными ценами на образовательные услуги и в 2010 году составляла 40000 руб. в год, что не покрывает затраты бюджета.

Средняя стоимость базового человеческого капитала работников скотоводства рассчитывалась в зависимости от уровня профессионального образования. Расчет производился из того допущения,

Данные для расчета нормы отдачи от среднего и высшего профессионального образования
в молочно-мясном скотоводстве

Уровень образования работника	Годовая зарплата, E_s , тыс. руб.	Годовая зарплата при условии, что у него нет образования, E_0 , тыс.руб.	Норма отдачи на образование, r	Число лет образования на базе 11 классов, s , лет	Инвестиции в образование, тыс. руб.	Потенциальный заработок за $s-1$ лет	Отношение инвестиций к потенциальному заработку, k
Среднее профессиональное	108,5	88,9	0,0275	3	185,9	177,8	1,0456
Высшее профессиональное	177,0	88,9	0,0478	5	445,0	355,6	1,2511

что индивидум не делает значительных перерывов после окончания учебного заведения (школа, ПТУ, ССУЗ или вуз) и началом трудовой деятельности. В стоимость базового человеческого капитала не включены упущенные заработки за годы обучения. Средняя стоимость базового человеческого капитала может служить неким ориентиром при оценке индивидуального базового капитала отдельно взятого работника. При этом для оценки используются сведения, полученные у работника посредством анкетирования.

Затраты на формирование базового человеческого капитала возрастают на 10–12% относительно предыдущего уровня образования. На какую отдачу может рассчитывать специалист с высшим образованием, готовясь работать в отрасли молочно-мясного скотоводства Омской области? Насколько оправданны затраты времени и финансовых средств индивидума и государства? Чтобы ответить на эти вопросы, можно рассчитать норму отдачи затрат на образование по уравнению Дж. Минцера. Упрощенная форма уравнения Минцера при постоянной норме отдачи без учета опыта работы и прочих факторов будет выглядеть как:

$$\ln E_s = \ln E_0 + rks, \quad (2)$$

где, E_s — годовая заработная плата индивида, имеющего s лет образования;

E_0 — годовая заработная плата индивида при условии, что у него нет никакого образования;

r — норма отдачи на образование;

s — число лет образования;

k — отношение инвестиций в s -й год обучения к годовому потенциальному заработку, который индивид получал бы, если он ограничился бы обучением в течение $s-1$ лет [3].

Норма отдачи на образование в молочно-мясном скотоводстве для специалистов со средним профессиональным образованием составляет 2,75% и для специалистов с высшим специальным образованием 4,78% (табл. 2). По данным исследований А. В. Шобанова и О. Н. Покусаева для России частные нормы отдачи от высшего образования колеблются в пределах 8–10%, для Европы норма отдачи достигают 50–100%. Сравнивая полученные результаты становится ясно, что для выпускников школ профессиональная деятельность в молочно-мясном скотоводстве, и как следствие получение профессионального образования по профилю отрасли животноводства не является инвестиционно-привлекательной. Это приводит к утечке потенциально-перспективных молодых людей в более высокооплачиваемые отрасли на этапе выбора профессии, что ослабляет базовый уровень человеческого капитала отрасли молочно-мясно-

го скотоводства. Как следствие, просматриваются еще две негативные тенденции. На предприятия, занятые производством продукции скотоводства, трудоустраиваются работники, не имеющие необходимого уровня профильного профессионального образования, соответствующего квалификационным требованиям. Это значительно снижает темпы развития и накопления человеческого капитала и эффективность его использования в отрасли. Вторая негативная тенденция заключается в возникших проблемах по передаче накопленного человеческого капитала в виде знаний следующим поколениям. Изначально низкий уровень человеческого капитала выражается в нехватке высококлассных специалистов не только на производстве, но и в образовании, что создает преграды для полноценного воспроизводства специалистов в области зоотехнии и ветеринарии.

Выделение базового человеческого капитала в структуре человеческого капитала открывает новые возможности для оценки уровня и структуры инвестиций в человека, позволяет использовать дифференцированные методы оценки для каждого этапа воспроизводства человеческого капитала. Полученные результаты исследования базового человеческого капитала работников животноводства Омской области показывают, что основу инвестиций в воспитание человека до достижения совершеннолетнего возраста составляют вложения семьи. Инвестиции на профессиональную подготовку работников молочно-мясного скотоводства осуществляет в основном государство. Поскольку норма отдачи от профессионального образования работников в животноводстве крайне низка, даже по сравнению с общероссийским уровнем, эти затраты являются низкоэффективными, а обучение по этим направлениям подготовки не востребованно. Одним из основных направлений улучшения ситуации является повышение средней заработной платы высококвалифицированным рабочим, специалистам и руководителям, что обеспечит конкурентную среду и повышение уровня человеческого капитала отрасли в регионе.

Библиографический список

1. Стукач, В. Ф. Конкурентоспособность специалистов сельского хозяйства : монография / В. Ф. Стукач, А. М. Тетерева. — Омск : Изд-во ОмГАУ, 2008. — 184 с.
2. Критский, М. М. Человеческий капитал / М. М. Критский. — Л. : Изд-во ЛГУ, 1991. — 117 с.
3. Шобанов, А. В. Управление человеческим капиталом: теория и практика. / А. В. Шобанов, О. Н. Покусаев // Этап: экономическая теория, анализ, практика. — 2010. — № 2. — С. 110–123.

СТУКАЧ Виктор Фёдорович, доктор экономических наук, профессор (Россия), заведующий кафедрой экономики и управления сельскохозяйственным производством.

Адрес для переписки: e-mail: vic.econ@mail.ru

ЛАЛОВА Елена Юрьевна, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита.

Адрес для переписки: e-mail: lalovaom@mail.ru

Статья поступила в редакцию 13.02.2012 г.

© В. Ф. Стукач, Е. Ю. Лалова

УДК 656.07:62-5

**С. М. ХАИРОВА
А. С. КОЙЧУБАЕВ**

Омский государственный
институт сервиса

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК В ПЕРСПЕКТИВНЫХ УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ТРАНСПОРТНОГО ПРОСТРАНСТВА

Статья посвящена вопросам развития интеграционных процессов приграничных территорий Республики Казахстан и Российской Федерации в условиях развития ЕврАзЭС, как одной из самых успешных интеграционных структур на постсоветском пространстве. Новизна статьи заключается в построении концептуальных направлений развития Восточно-Казахстанского транзитного потенциала, что позволит повысить потенциальные объемы производимой продукции в регионе, активизировать центральные магистрали региона («Омск–Майкапчагай», Турксиб, водные пути по р. Иртыш и т.п.) и сформировать новые источники повышения уровня валового регионального продукта.

Ключевые слова: Таможенный союз, ЕврАзЭС, транзитный потенциал региона, региональный транспортно-логистический центр.

Основным направлением развития современной мировой экономики является интеграция, в региональные экономические союзы объединяются страны на всех континентах, что обеспечивает их более эффективное взаимодействие и открытие новых возможностей и перспектив.

В общественном сознании ЕврАзЭС — самая успешная интеграционная структура на постсоветском пространстве. Уже первое 10-летие ЕврАзЭС было ознаменовано созданием Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России, формированием Антикризисного фонда и Центра высоких технологий ЕврАзЭС. Сегодня ЕврАзЭС — это признанная мировым сообществом международная организация с ясными и понятными целями, четкой структурой и задачами, обеспечивающая реальную интеграцию экономик Беларуси, Казахстана, Кыргызстана, России и Таджикистана [1].

С 1 июля 2011 года Таможенный союз заработал в **полноформатном режиме** — все виды государственного контроля (таможенный, транспортный, ветеринарный, санитарный и фитосанитарный), за исключением пограничного, были перенесены на внешний контур границы территории Таможенного союза.

Успехи в работе Таможенного союза создали условия для дальнейшего углубления интеграционных процессов, которые позволили начать переход к но-

вому этапу интеграции — созданию Единого экономического пространства, что, несомненно, придаст новый импульс развитию, модернизации и диверсификации экономик государств-участников, росту взаимной торговли, повышению конкурентоспособности на мировом рынке товаров и государств Сообщества.

Важными преимуществами на пути достижения ЕврАзЭС нового уровня развития является наличие мощного транзитно-транспортного потенциала государств сообщества.

Согласно Указу Президента Республики Казахстан от 28 августа 2006 года № 167 «О Стратегии территориального развития Республики Казахстан до 2015 года», одной из основных задач является формирование полноценной национальной транспортно-коммуникационной инфраструктуры, обеспечивающей потребности экономики в транспортных услугах и интеграцию страны с региональной и мировой экономической системой. Приоритетом дальнейшего развития транспортно-коммуникационного комплекса (особенно при планировании новых маршрутов) должно стать формирование (укрепление) коммуникационных коридоров и узловых торгово-логистических центров [2].

В этих условиях совершенствование региональной интеграции цепями поставок в едином транс-

портном пространстве становится одним из актуальных направлений.

Город Семей является крупным транспортным узлом, находящимся на пересечении железнодорожных путей из южных и восточных регионов Казахстана, имеющим выход по железнодорожному, водному и автомобильному путям в Россию и позволяющим осуществлять внутренние и внешние перевозки грузов и пассажиров всеми видами транспорта [3].

Повышается необходимость разработки научно-прикладной концепции логистических систем в трансграничных регионах Республики Казахстан (на примере Восточно-Казахстанского региона), которые позволяют развивать экономику участвующих регионов, тем самым повысив их инвестиционную привлекательность и инновационную активность.

Ожидаемые результаты от разработки и реализации концепции логистических систем в трансграничных регионах:

1. Эффективное функционирование регионального рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов.

2. Создание условий стабильного развития экономики сторон в интересах повышения жизненного уровня населения.

3. Запуск проекта современного торгового, транспортно-логистического центра в целях создания удобных и выгодных условий для транзита грузов и пассажиров между приграничными странами и внутри республики.

Опыт использования логистических систем (ЛС) в развитых капиталистических странах показывает, что транспортные расходы при этом сокращаются на 7–20%, расходы на погрузочно-разгрузочные работы и хранение материальных ресурсов и готовой продукции уменьшается на 15–30%, общие логистические издержки на 12–35%, а также ускоряется оборачиваемость материальных ресурсов на 20–40% и снижаются запасы материальных ресурсов и готовой продукции на 50–200%.

Необходимо отметить, что региональные аспекты логистики транспорта применительно к условиям Казахстана изучены недостаточно.

Результаты анализа научных исследований, а также российского и зарубежного опыта управления перевозочным процессом показывают, что одним из наиболее перспективных направлений совершенствования системы грузо- и товародвижения является: создание опорной сети региональных транспортно-логистических центров (РТЛЦ), обеспечивающих повышение производительности транспортных средств, сокращение: времени их оборота, повышение координации и взаимодействия видов транспорта, развитие мультимодальных и интермодальных перевозок грузов в контейнерах, предоставление клиентуре дополнительных сервисных услуг на уровне мировых стандартов.

Однако в настоящее время уровень как теоретического, так и практического решения вопросов развития системы РТЛЦ, а также их рационального размещения в условиях Республики Казахстан явно недостаточен, особенно с учетом динамики и прогнозируемого развития экономики РК [4].

Совершенствование действующих и внедрение новых методов научного обоснования развития опорной сети РТЛЦ приобретает особую актуальность в плане перспективы создания в РК логистических центров различных уровней, образующих в совокупности интегрированную транспортно-логистическую систему в рамках формируемого в Республике Казахстан транспортно-логистического кластера как одной из наиболее прогрессивных форм ускоренного инновационного развития страны [5].

Основной целью концепции должно стать формирование в городе Семей системы транспортно-логистического центра и разработка модели интегрированных цепей поставок, что даст существенное развитие экономики Восточно-Казахстанского региона (торговля, перерабатывающая промышленность, транспортная инфраструктура и т.п.) в условиях Единого транспортного пространства ЕврАзЭС.

На современном этапе развитие и совершенствование интегрированных цепей поставок в системе ЕврАзЭС на основе логистического подхода с применением мультимодальных и интермодальных перевозок грузов является перспективным направлением главных научных приоритетов развития интеллектуального потенциала страны.

Библиографический список

1. Официальный сайт Министерства экономического развития и торговли Республики Казахстан [Электронный ресурс]. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года, утвержденный указом Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 922. — Режим доступа: <http://www.minplan.kz/2020> (дата обращения: 07.06.2012).
2. Официальный сайт Президента Республики Казахстан [Электронный ресурс]. Указ Президента Республики Казахстан от 28 августа 2006 года № 167 «О Стратегии территориального развития Республики Казахстан до 2015 года». — Режим доступа: http://www.akorda.kz/ru/kazakhstan/development_priorities/economy_growth (дата обращения: 08.06.2012).
3. Официальный web-сайт акима города Семей [Электронный ресурс]. Программа развития города Семей на 2011–2015 годы. Режим доступа: <http://akimsemey.gov.kz/akimsemey/upload/strategy2015rus.pdf> (дата обращения: 08.06.2012).
4. Напольский, Б. М. Основные факторы, влияющие на размещение терминальных комплексов (на примере Республики Казахстан) / Б. М. Напольский, Е. Е. Тулендиев // Естественные и технические науки. — М.: СПУТНИК+, 2007. — № 4 (30). — С. 51–57.
5. Бекетова, К. Н. Разработка экономической модели создания систем региональных логистических центров / К. Н. Бекетова, Е. Е. Тулендиев // Соискатель. — Алматы, 2008. — С. 35–42.

ХАЙРОВА Саида Миндуалиевна, доктор экономических наук, доцент (Россия), профессор кафедры экономики и организации производства.
Адрес для переписки: e-mail: saida_hairova@mail.ru
КОЙЧУБАЕВ Александр Сергеевич, аспирант кафедры экономики и организации производства.
Адрес для переписки: e-mail: koychubayev_as@mail.ru

Статья поступила в редакцию 17.07.2012 г.

© С. М. Хайрова, А. С. Койчубаев

ФОРМИРОВАНИЕ БАЗЫ ДАННЫХ МОНИТОРИНГА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье рассматривается процесс формирования базы данных мониторинга устойчивого развития сельских территорий Омской области. Основное содержание сосредоточено на автоматизации процессов обработки информации с целью упрощения расчетов и оперативности. Рассмотрены этапы оценки системы показателей.

Ключевые слова: сельские территории, мониторинг, база данных, нормативные значения.

Эффективность реализации стратегии развития региона во многом зависит от создания системы мониторинга устойчивого развития сельских территорий. Организация мониторинга определяется комплексом механизмов практической реализации методики исследования и при этом применимость тех или иных методов и инструментов управления зависит от достоверности и оперативности оценки происходящих процессов в социально-экономической сфере.

В связи со сложностью внутренней организации, а также управления региональной социально-экономической системой к мониторингу предъявляются определенные требования:

1) *достоверность мониторинга* — использование информационных данных и системы мониторинговых показателей (индикаторов), наиболее полно и достоверно характеризующих исследуемое явление;

2) *оперативность* — ориентация на сокращение, сбора и обработки информации с целью возможности принятия экстренных управленческих решений, если того требует складывающаяся социально-экономическая ситуация;

3) *систематичность* — осуществление мониторинга в течение более или менее длительного срока с определенными интервалами сбора информации. Относительно стратегического планирования длительность мониторинга должна превышать период, на который разработана стратегия;

4) *комплексность* — одновременное отслеживание динамики показателей, характеризующих различные стороны развития (при этом возможен как мониторинг каждого отдельно взятого показателя, так и сведение их в интегральный показатель, позволяющий судить о процессе реализации стратегии в целом) независимость и объективность [1].

Сформированная методика проведения мониторинга устойчивого развития сельских территорий (рис. 1) отвечает предъявляемым требованиям. Од-

нако для более быстрого получения результата, необходима автоматизация процессов обработки информации.

В программе *Microsoft office Excel* разработана электронная форма Базы данных мониторинга устойчивого развития сельских территорий. Данная расчетная таблица позволяет пользователю оценить демографическую политику, занятость, доходы населения, развитие и диверсификацию сельской экономики, а также развитие социальной, инженерной и транспортной инфраструктур, экологическую политику, выявить отклонения от нормативных значений.

Этапы работы с базой данных представлены на рис. 2.

Для расчета применяемых показателей пользователю необходимо занести исходную информацию во вкладку «Исходные данные». После выбора закладки по направлению государственной политики в области устойчивого развития сельских территорий региона в диалоговом окне появляется перечень расчетных показателей. На закладке «Сумма баллов» автоматически проводится расчет баллов, характеризующих уровень развития сельских поселений, который складывается исходя из размера баллов по каждому рассчитанному показателю (рис. 3).

Применение разработанной базы данных позволит сэкономить силы и время при оценке устойчивости развития сельских территорий, особенно в крупных районах области. Также наглядность результатов оценки позволит органам исполнительной власти целостно представить «картину» уровня устойчивого развития региона, своевременно разрабатывать регулирующие воздействия, направленные на поддержку позитивных и ослабление негативных тенденций.

На основе разработанной методики и электронной формы Базы данных мониторинга устойчивого развития сельских территорий было проведено исследование сельских поселений Омской области.

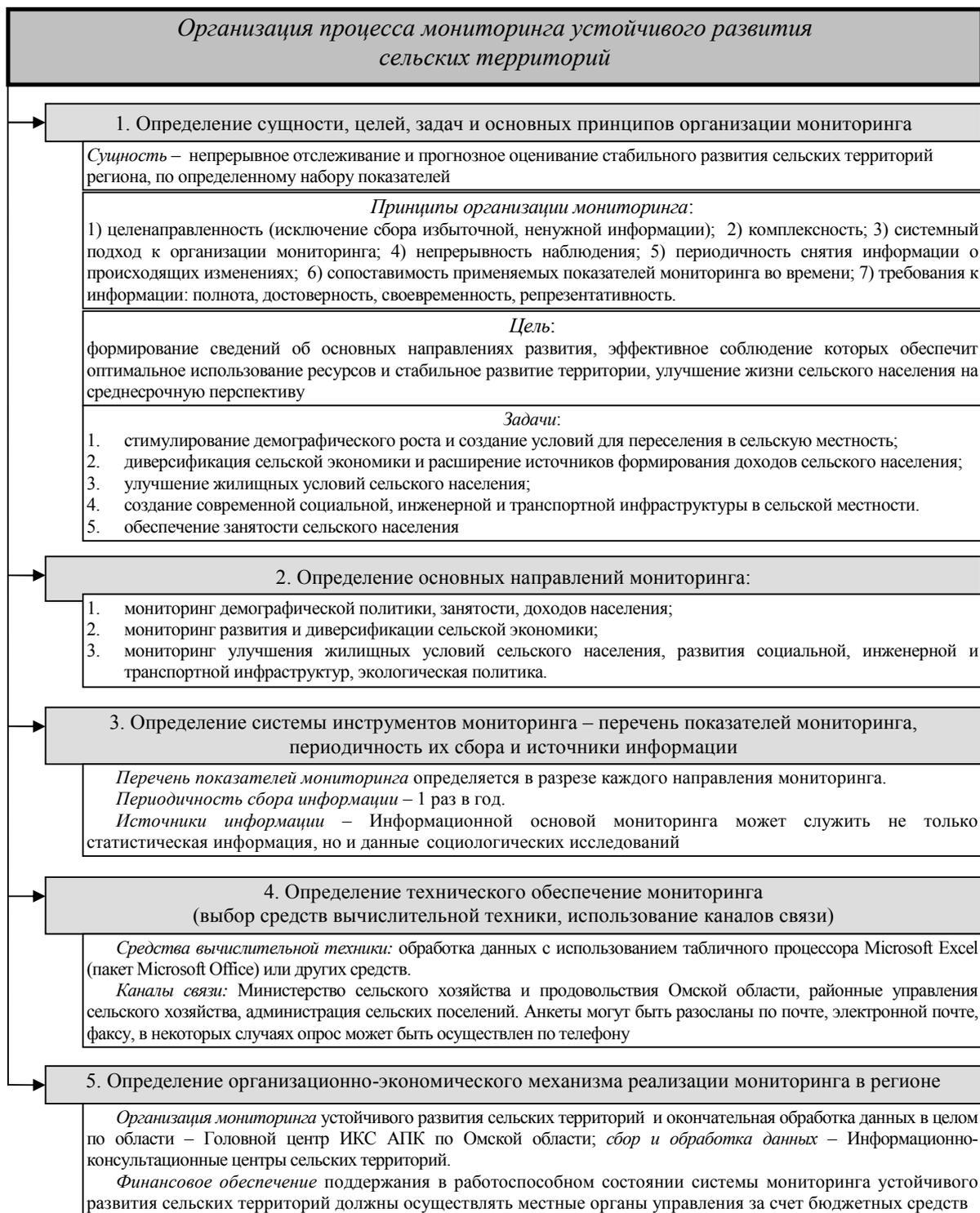


Рис. 1. Организация процесса мониторинга устойчивого развития сельских территорий

Исследование проводилось за 2009–2010 гг. и предусматривало выполнение следующих этапов:

- 1) определение выборочной совокупности;
- 2) определение методов сбора информации;
- 3) сбор и обработка информации;
- 4) анализ полученных результатов.

Выбор районов Омской области в целях осуществления мониторинга устойчивого развития сельских территорий осуществлялся таким образом, чтобы исследование отражало среднее положение дел по природно-экономическим зонам региона: степной, южной лесостепной, северной лесостепной и северной. То есть была применена типическая выборка, когда все единицы генеральной совокупности объ-

единены в несколько (в нашем случае 4) крупных типических групп.

Анкетирование 85 глав сельских поселений Омской области проведено в 6 районах области: *степная зона:* Полтавский, Шербакульский; *южная лесостепная зона:* Омский, Москаленский; *северная лесостепная зона:* Горьковский; *северная зона:* Тарский.

Выбор районов произведен с учетом следующих признаков:

1. *Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников сельского хозяйства* (в среднем по районам в 2010 г. составила 8639,3 руб.): районы, с высокой номинальной начисленной за-

ЭТАПЫ ОЦЕНКИ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РЕГИОНА ПРИ ПОМОЩИ СРЕДСТВ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

Занесение исходных данных для проведения анализа устойчивого развития сельских территорий

1. Демографическая политика, занятость, доходы населения:

На вкладке приводится расчет показателей, характеризующих особенности расселения в разных районах области, занятость населения, а также уровень жизни сельских жителей

2. Развитие и диверсификация сельской экономики

Представлен расчет показателей, характеризующих развитие сельского хозяйства на территории сельского поселения, а также процесс диверсификации сельской экономики

3. Улучшение жилищных условий сельского населения, развитие социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры, экологическая политика

Приводятся показатели, характеризующие обеспеченность качественным жильем сельских граждан, а также проводится анализ социальных показателей сельских территорий

4. Сумма баллов

1. Приведение полученных значений каждого оценочного показателя, установленных на основании экспертного отбора, к балльной системе оценок.
2. Определение номинального значения каждой группы показателей с учетом норматива и стабильности.
4. Получение показателя, характеризующего устойчивость развития сельской территории (сумма всех номинальных значений расчетных показателей с учетом норматива и стабильности)

Рис. 2. Этапы оценки системы показателей, характеризующих устойчивое развитие сельских территорий при помощи средств вычислительной техники

работной платой работников сельского хозяйства: Омский — 12622,4 руб., Тарский — 9726,9 руб.; со средней номинальной начисленной заработной платой работников сельского хозяйства: Горьковский — 8215,6 руб., Полтавский — 7951,7 руб.; районы с наиболее низкой номинальной начисленной заработной платой работников сельского хозяйства: Шербакульский — 7403,9 руб., Москаленский — 7385,6 руб.

2. *Посевная площадь сельскохозяйственных культур (тыс. га):* Полтавский — 195,8, шербакульский — 142,9, Москаленский — 110, Омский — 104,6, Горьковский — 83,2, Тарский — 38,4.

3. *Производство продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (тыс. руб.):* районы с наибольшим производством сельскохозяйственной продукции: Омский — 10 633 419; со средним производством сельскохозяйственной продукции: Москаленский — 2 338 700, Полтавский — 2 104 445, шербакульский — 1 844 543; с наименьшим производством сельскохозяйственной продукции: Тарский — 1 410 000, Горьковский — 990 000.

4. *Расположение и близость к основным транспортным коммуникациям и рынку сбыта продукции:* Омский, Москаленский — обеспечены железными и автомобильными дорогами, находятся в непосредственной близости от рынков сбыта продукции; Шербакульский, Горьковский — обеспечены ав-

томобильными дорогами, находятся в непосредственной близости от рынков сбыта продукции; Полтавский, Тарский — связь с рынком сбыта продукции — по автомобильным дорогам, недостаточно развитая инфраструктура рынка.

5. *Текущие затраты на охрану окружающей среды по районам Омской области (тыс. руб.): с наибольшим размером текущих затрат:* Омский — 67 496,2; со средним размером текущих затрат: Тарский — 4 774,2, Москаленский — 1945,8, Полтавский — 923,9; с низким размером текущих затрат: Шербакульский — 145,4, Горьковский — 8,3.

Информационная база мониторинга устойчивого развития сельских территорий предполагает анализ статистической и оперативной информации. Для сбора статистических данных были использованы статистические формы, заполняемые администрацией сельского поселения: 1-МБ «Сведения об исполнении бюджета муниципального образования (местного бюджета)»; 1-МО «Сведения об объектах инфраструктуры муниципального образования»; Приложение к форме № 1-МО «Показатели для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов»; а также доклад глав местных администраций городских округов и муниципальных районов о достигнутых значениях показателей для оценки эффективности деятельности органов мест-

1	A	B	Наименование сельского поселения										
			C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	
2	Показатель	Норматив	Алексеевское	Гвоздевское	Екатеринское	Звездинское	Ивановское	Ильичевское	Красноярское	Новоаршинское	Роднолинское	Тумановское	Ше...
	Итого по блоку												
254	Инфраструктура		11	6	14	5	10	17	11	11	10	11	
255	ОБЩАЯ СУММА БАЛЛОВ		23	24	36	15	26	28	30	23	16	36	
	Оценка устойчивости развития												
256	ОЧЕНЬ ВЫСОКИЙ ПОТЕНЦИАЛ												
257	ВЫСОКИЙ ПОТЕНЦИАЛ		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
258	СРЕДНИЙ ПОТЕНЦИАЛ		-	-	V	-	-	V	V	-	-	V	-
259	НИЗКИЙ ПОТЕНЦИАЛ		V	V	-	V	-	-	-	V	V	-	-
260	КРИЗИСНОЕ СОСТОЯНИЕ		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
261													
262													

Рис. 3. Диалоговое окно базы мониторинга устойчивого развития сельских территорий региона

ного самоуправления городских округов и муниципальных районов за отчетный год и их планируемых значениях на 3-летний период и другие.

Для сбора оперативной информации была разработана анкета для опроса глав сельских поселений, состоящая из вопросов о степени реализации социальных программ, уровне доходов населения, учете земель, поддержке предпринимательства.

Согласно методике мониторинга были рассчитаны нормативные значения показателей для Омской области:

1. Плотность сельского населения. По данным органов статистики [2] в Омской области средняя плотность населения составляет 4,4 чел./км².

$$\frac{\text{Численность сельского населения региона (чел.)}}{\text{Площадь региона (км}^2\text{)}} = \frac{617669}{140573} = 4,4$$

2. Средняя людность сельских поселений. Средняя людность сельских населённых пунктов по Омской области составляет 382,4 чел./сnp (по данным Всероссийской переписи населения 2010 года [3]).

$$\frac{\text{Численность сельского населения региона (чел.)}}{\text{Число сельских населённых пунктов региона (сnp)}} = \frac{564,4}{1476} = 382,4 \text{ чел./сnp}$$

3. Густота сельских поселений. На 01.01.2011 г. в среднем по Омской области густота сельских поселений составляет 1,05 сnp/100 км².

$$\frac{\text{Число сельских населённых пунктов региона (сnp)}}{\text{Площадь региона (км}^2\text{)}} \cdot 100 = \frac{1476}{141100} \cdot 100 = 1,05 \text{ сnp/100 км}^2$$

4. Индекс территориальной концентрации. Для расчета среднего значения, была рассчитана средняя численность сельского населения Омской области. Для этого были выбраны муниципальные районы с наименьшей и наибольшей численностью населения. Наименьшая численность у Большеуковского района — 8,5 тыс. чел., наибольшая — Омский район — 91,3 тыс. чел. Площади данных муниципальных образований соответственно равны 950 тыс. га и 359,1 тыс. га. Для данных районов был рассчитан индекс территориальной концентрации. При этом общая численность сельского населения Омской области [2] равна 617,6 тыс. чел., площадь муниципальных образований области Омской области [4] — 14057,3 тыс. га. Индекс территориальной концентрации для Большеуковского района составил 0,027, для Омского района равен — 0,06.

Большеуковский район:

$$K_{TK} = 1/2 \cdot (S_i - P_i) \div 100\% = 1/2 \cdot \left(\frac{950}{14057,3} \cdot 100\% - \frac{8,5}{617,6} \cdot 100\% \right) \div 100\% = 0,027$$

Омский район:

$$K_{TK} = 1/2 \cdot (S_i - P_i) \div 100\% = 1/2 \cdot \left(\frac{359,1}{14057,3} \cdot 100\% - \frac{91,3}{617,6} \cdot 100\% \right) \div 100\% = -0,06$$

Далее находим среднее значение данных показателей, которое составляет — 0,02. Таким образом, нормативное значение показателя составит от — 0,02 до 0,02.

5. Коэффициент безработицы. В Омской области общий уровень безработицы в 2010 г. составил 8,1%, в 2009 г. — 8,5% [5].

6. Уровень покупательной способности. В Омской области величина прожиточного минимума в расчете на душу населения на конец IV квартала 2010 г. составила 5028 руб. [6]. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в расчете на одного работника в 2010 г. составила 16708,2 руб. [7]. Таким образом, уровень покупательной способности по Омской области составит 3,32.

$$\frac{\text{Средняя начисленная заработная плата по региону (руб.)}}{\text{Величина прожиточного минимума по региону (руб.)}} = \frac{16708,2}{5028} = 3,32$$

7. Коэффициент бедности. По данным органов статистики в 2010 г. в Омской области коэффициент бедности составил 15,3%.

8. Объем производства сельскохозяйственной продукции на 1000 чел., млн руб. При анализе данного показателя его числовое значение сравнивается со стоимостью минимального набора продуктов питания по региону. Стоимость минимального набора продуктов питания ежемесячно рассчитывается органами статистики и приводится в сети Интернет. Для Омской области стоимость минимального набора продуктов питания на декабрь 2010 г. составила 2260,99 руб. [8].

Вся собранная информация заносится в электронную форму Базы данных мониторинга устойчивого развития сельских территорий на вкладку «Исходные данные». В программе автоматически рассчитываются показатели для определения уровня социально-экономического развития, которые оцениваются в балах от — 1 до 2. Сумма баллов и результат приводится на вкладке «Сумма баллов», где в соответствии с числовым значением показателя определяется уровень устойчивости развития сельской территории.

Анализ устойчивого развития сельских поселений показал, что их основная часть относится к среднему уровню (табл. 1). Сельских поселений с очень высоким или кризисным социально-экономическим состоянием на территории Омской области нет.

Оценка устойчивого развития сельских территорий Омской области

Район	Уровень развития сельских территорий, %				
	очень высокий	высокий	средний	низкий	кризисное состояние
Полтавский	—	—	87,5	12,5	—
Шербакульский	—	—	100	—	—
Омский	—	16,67	83,33	—	—
Москаленский	—	—	66,67	33,33	—
Горьковский	—	—	90,9	8,1	—
Тарский	—	—	80,95	19,05	—

Администрации сельских поселений, попавших в категорию с низким уровнем развития (Полтавский, Москаленский, Горьковский, Тарский районы) должны изменить направления государственной поддержки, увеличить доходы местных бюджетов, улучшить состояние инфраструктуры, обслуживающей сельское население и экономику. В сельских поселениях, имеющих средний уровень устойчивого развития, необходимо оптимизировать местные бюджеты, развивать новые виды экономической деятельности на своей территории, что повысит уровень и качество жизни населения. Сельские поселения, имеющие высокий уровень (Омский район), обеспечивают необходимое социально-экономическое развитие территории.

Таким образом, применение разработанной базы данных мониторинга устойчивого развития сельских территорий позволяет своевременно и оперативно выявлять изменения в социальной и экономической жизни сельских территорий, оценивать уровень и качество жизни сельского населения, прогнозировать и выработать рекомендации о предупреждении и устранении последствий негативных процессов. Мониторинг позволяет оценивать работу сложившихся систем взаимодействия органов местного самоуправления, хозяйствующих субъектов и населения, прогнозировать их изменение, своевременно выявлять и отслеживать развитие факторов, ограничивающих их деятельность.

Библиографический список

1. Шишкин А. Сущность, задачи и принципы мониторинга [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.aspe.spb.ru/Workshop/Shishkin.pdf> (дата обращения: 12.03.2012).
2. Демографический ежегодник Омской области / Омскстат. — Омск, 2011. — 250 с.

3. Всероссийская перепись населения — 2010 [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.perepis-2010.ru> (дата обращения: 12.03.2012).

4. Омский областной статистический ежегодник : стат. сб. В 2 ч. Ч. 1. / Омскстат. — Омск, 2010. — 247 с.

5. Омская область в цифрах «2011»: крат. стат. сб. / Омскстат. — Омск, 2011. — 35 с.

6. О величине прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в Омской области за IV квартал 2010 года : постановление Правительства Омской области от 28.03.2011 № 44-п [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 12.03.2012).

7. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности (раздел «Занятость и заработная плата») [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 12.03.2012).

8. Стоимость и изменение стоимости минимального набора продуктов питания (раздел «Цены») [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 12.03.2012).

ШУМАКОВА Оксана Викторовна, доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита.

ГАВРИЛОВА Наталья Борисовна, доктор технических наук, профессор (Россия), профессор кафедры оборудования пищевых производств, проректор по научной работе.

РАБКАНОВА Мария Андреевна, ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита.
Адрес для переписки: e-mail Rabkanovama@mail.ru

Статья поступила в редакцию 12.03.2012 г.

© О. В. Шумакова, Н. Б. Гаврилова, М. А. Рабканова

Книжная полка

658/О-60

Опарин, Ю. А. Финансы и кредит : учеб. электрон. изд. локального распространения : сб. заданий / Ю. А. Опарин ; ОмГТУ. — Омск : Изд-во ОмГТУ, 2012. — 1 о=эл. опт. диск (CD-ROM).

Рассматриваются основные разделы и категории финансов и кредитов, требующие расчетов. Даны определения и понятия, относящиеся к рассматриваемым разделам финансов и кредита. Приведены необходимые формулы, позволяющие студентам самостоятельно решать предложенные задачи.

ДЕТЕРМИНАНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ХОЛДИНГОВ*

В статье определены основные факторы, обуславливающие реализацию инновационного потенциала холдингов и направления приоритетного развития корпораций в области технологических, организационных и управленческих инноваций. Предложены оптимальные формы интеграции инновационных бизнес-единиц в структуру холдинга. Установлены возможности холдингов в использовании передовых технологий управления крупными интегрированными структурами.

Ключевые слова: холдинги, инновационный потенциал, технологические инновации, организационные инновации, инновации в управлении.

***НИР проведены в рамках реализации ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы. Номер государственного контракта 14.740.11.0561.**

Важнейшими факторами современного развития мирового сообщества становятся научно-технический прогресс и интеллектуализация основных факторов производства. Правительства США, Японии и стран Европейского содружества перешли к агрессивной инновационной политике посредством государственной поддержки и специальных государственных программ. Это позволило их компаниям сделать мощный технологический рывок и обеспечить усиление своих конкурентных позиций. По доле в мировом наукоемком продукте Россию обогнали многие страны — не только США, Германия и Великобритания, но и Китай, Израиль, Финляндия и другие. В связи с этим стратегическое значение для российской экономики приобретает инновационная деятельность компаний, содержанием которой является разработка и вывод на рынок новых товаров, разработка и внедрение новых технологий, в том числе и управления, создание и применение новых знаний.

На высшем уровне руководства страны декларируется приоритет модернизации промышленности на основе создания и внедрения инноваций. За основу будущего развития России принята модель инновационного социально ориентированного развития, предполагающая более полное использование человеческого и инновационного потенциалов, с целью повышения конкурентоспособности экономики [1, 2].

В этой связи инновации и инновационная деятельность становятся ключевыми факторами успеха компании на глобальном рынке, необходимыми условиями технологического превосходства, главными инструментами конкурентной борьбы.

Важная роль в осуществлении наукоёмких и сложных инновационных идей принадлежит крупным интегрированным структурам, важнейшей задачей которых является поиск и реализация значимых инновационных проектов, как правило, связанных с развитием техники и внедрением новых технологий.

К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю назвали крупные компании фактором инновационного пути развития экономики, указывая на то, что новейшие технологии, как правило, требуют использование крупного капитала, крупных рынков, комплексного, централизованного и строгого интегрированного рынка, богатых и надежных источников сырья. Авторы подчеркивают, что только крупным компаниям под силу обеспечить технический прорыв в силу их обладания достаточной ресурсной базой [3]. Этой же теории придерживаются и М. Гяратана, С. Торриси и А. Пагано [4]. В более поздних научных работах Й. Шумпетера автором также признается ключевая роль крупных компаний в инновационном развитии экономики в силу обладания ими крупного капитала и научного потенциала [5].

Термин «потенциал» (от лат. *potentia* — сила) подразумевает наличие сил для каких-либо действий. Следовательно, под потенциалом предприятия можно понимать наличие возможностей, пригодных для его дальнейшего развития. На федеральном образовательном портале «Экономика. Социология. Менеджмент» инновационный потенциал трактуется как некая совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные, научно-технические и иные ресурсы, необходимых для осуществления инновационной деятельности [6]. Однако нам представляется, что это определение отражает лишь наличие ресурсов, что не является критерием инновационного потенциала, так как ресурсы могут быть не востребованы или востребованы для осуществления текущей, обычной, не новаторской деятельности предприятия.

В рамках данного исследования нами предлагается более точная формулировка термина. Инновационный потенциал предприятия представляет собой совокупность:

— материальных, финансовых, интеллектуальных, информационных, научно-технических и иных ресурсов;

— возможностей по использованию ресурсов в инновационных процессах, обеспечивающих инновационное развитие предприятия.

В сложившихся экономических реалиях создание и развитие инновационного потенциала крупных холдинговых структур, как основообразующих предприятий российской экономики, становится определяющим обстоятельством их устойчивого развития и фактором формирования новой инновационной экономики страны.

Холдинговым структурам присуща следующая специфика инновационного потенциала:

— наличие интегрированных финансовых ресурсов и возможность их использования для освоения и реализации *технологических инноваций*;

— наличие гибкой многоуровневой организационно-управленческой структуры, директивный стиль управления и возможности их использования для освоения и реализации *нетехнологических инноваций*.

Опираясь на общепринятую классификацию инноваций, рассмотрим, какие возможности по реализации тех или иных групп инноваций присущи холдингам.

Технологические инновации предполагают создание новых продуктов и новых технологических приемов и способов производства. Динамика инновационной активности холдингов обеспечивается в настоящее время в основном за счет технологических инноваций. *Технологические инновации* в холдингах могут быть реализованы через ряд коммерческих соглашений, предполагающих обмен (передачу, приобретение) технологиями:

- патент на изобретение;
- бесплатное изобретение;
- патентная лицензия;
- ноу-хау;
- товарный знак;
- промышленный образец;
- инжиниринговые услуги;
- научные исследования и разработки.

Для холдинговых корпораций, вследствие их специфичной организационно-управленческой архитектуры, наибольшие возможности экономического роста заложены в использовании *нетехнологических инноваций*, которые подразумевают реализацию организационных и управленческих инновационных потенциалов холдингов.

Это связано с тем фактом, что холдинги обладают некоторыми преимуществами в освоении инноваций по сравнению с неинтегрированными предприятиями. В первую очередь это концентрация больших финансовых средств. Крупные холдинговые структуры имеют финансовые возможности довести научные разработки и инновационные проекты до конечного результата. Логично предположить, что стадиями разработки, создания и освоения инновации будет заниматься не весь холдинг, а отдельное подразделение (одно или несколько), некая особая составляющая структуры холдинга, призванная осуществлять основные инновационные разработки. Возможность создания инновационного структурного подразделения будет характеризовать наличие потенциала холдинга по осуществлению нетехнологических инноваций.

Рассмотрим возможности холдингов по реализации организационных инноваций. Организационная структура может оказывать много различных воздействий на способность компании вести инновационную деятельность. Главные из этих воздей-

ствий касаются вопросов рациональной и эффективной организации инновационных процессов в холдинге.

Анализируя рост числа наукоемких производств за последние десятилетия, можно сформулировать вывод, что наука с каждым годом приобретает все более важную роль в экономике. В этих условиях особую значимость приобретает взаимодействие науки и крупного бизнеса. *Организационные инновации* могут быть реализованы через следующие формы интеграции инновационного подразделения в структуру холдинга:

- центральная исследовательская лаборатория;
- венчурная фирма;
- проектная группа;
- совместное предприятие.

Организационные возможности для реализации инноваций в холдингах:

— исследования, имеющие целью обеспечить научно-техническое развитие холдинга в долгосрочном аспекте, могут вестись в *централизованной научной лаборатории*, образованной в составе корпорации;

— *венчурное управление* в отдельном подразделении холдинга оптимально для осуществления нескольких крупных проектов с высоким потенциалом. Продукты или процессы, являющиеся результатами венчуров, осваиваются существующим бизнесом и иногда ведут к диверсификации производства;

— для текущих и среднесрочных научных исследований и разработок оптимальным будет создание в холдинге *проектной группы*, перед которой поставлены конкретные цели по разработке и внедрению инноваций.

— *совместные предприятия* организуются холдингом с другими компаниями либо конкурирующими фирмами для преодоления финансового барьера при осуществлении крупных инновационных проектов.

Непрекращающийся поиск наиболее оптимальной организационной структуры, отвечающей всем требованиям научно-технических нововведений, заставляет холдинговые объединения время от времени изменять свою организацию в стремлении отыскать структуру, лучше всего соответствующую их потребностям. Размер крупной интегрированной компании (холдинга) — это как раз то, что дает возможность применять разнообразные организационные структуры. Этим объясняется появление гибридных (многоструктурных) форм организации крупных холдинговых корпораций. Гибридные структуры, предполагающие различные управленческие стили, позволяют беспрепятственно осуществлять инновационное развитие холдинга и осваивать широкий круг научных проектов с разной степенью риска. Такие компании более чувствительны к технологическим и рыночным трендам, они более гибкие и более инновационные, чем такие же по величине функциональные или матричные организации.

Кроме возможностей, заложенных в реализации организационных инноваций, потенциал холдинга в освоении рынка инноваций реализуется через инновации в сфере управления. Внедрение управленческих инноваций обусловлено необходимостью совершенствования технологий управления крупными компаниями. Острая конкуренция заставляет холдинговые корпорации искать оптимальные стратегии развития на рынке и совершенствовать

технологии управления бизнесом. Это обеспечивает развитие холдинга на базе инновационного менеджмента, активное применение методов которого позволит повысить эффективность деятельности компании, увеличить производительность труда, уменьшить управленческие расходы, что, в свою очередь, приведет к увеличению прибыли.

Инновационные технологии управления — это методы управления целостной структурой компании с использованием нововведений в основных функциях управления (организационная структура, развитие и мотивация персонала и т.д.), которые позволяют компании эффективно реализовывать собственную стратегию, повышать конкурентоспособность.

Специфика использования инновационных технологий управления в холдинге заключается в директивном способе внедрения управленческих инноваций. Экономическая эффективность управленческих инноваций может превосходить эффективность технологических инноваций при условии планомерного и целенаправленного их внедрения менеджментом компании [7].

Потенциал *управленческих инноваций* холдинга может быть реализован в следующих основных сферах менеджмента через формы управленческих инноваций, оптимальные для холдинговых структур.

1. Планирование и прогнозирование.
 - роудмаппинг;
 - сетевое планирование.
2. Экономический анализ:
 - SWOT-анализ;
 - маркетинговый анализ инновационных потребностей рынка;
 - бенчмаркинг.
3. Инжиниринг инноваций.
4. Инновационная стратегия холдинга:
 - разработка бренд-стратегии холдинга;
 - стратегия фронтирования рынка;
 - мэджер-стратегия на рынке инноваций.
5. Инновации в управлении персоналом:
 - развитие персонала;
 - мотивация персонала.
6. Инновации в информационном обеспечении менеджмента:
 - систематизация управленческой информации на основе её научной группировки по наиболее важным для эффективного менеджмента основаниям;
 - использование передовых информационных технологий, оптимизация и повышение эффективности имеющихся ИТ-ресурсов путем внедрения новых подходов к хранению, защите и управлению данными в виртуальных средах, освоении передовых технологии резервного копирования и защиты данных для традиционных и виртуальных инфраструктур, использовании новейших систем архивирования и управления жизненным циклом информации.

Использование инновационных возможностей холдинга для реализации его потенциала, а также стиль поведения компании на рынке определяют тип инновационной стратегии холдинга.

В научной литературе описаны несколько типов инновационной стратегии. Наступательные инновационные стратегии характерны для фирм, основывающих свою деятельность на принципах предпринимательской конкуренции. Они свойственны малым инновационным организациям.

Оборонительные инновационные стратегии направлены на то, чтобы удержать конкурентные по-

зиции организации на уже имеющихся рынках. Главная функция такой стратегии — активизировать соотношение «затраты — результат» в инновационном процессе. Данный тип стратегии требует интенсивного проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Имитационные инновационные стратегии используются организациями, имеющими сильные рыночные и технологические позиции, которые не являются пионерами в выпуске на рынок тех или иных нововведений. Суть модели в том, что при производстве копируются основные потребительские свойства (но не обязательно технические особенности) нововведений, выпущенных на рынок малыми инновационными организациями или организациями-лидерами [8].

Холдинговые структуры, как правило, придерживаются имитационного типа инновационной стратегии. Разработка инновационной стратегии в холдинге может осуществляться тремя путями:

- сверху вниз;
- снизу вверх;
- с привлечением специализированной консалтинговой организации.

В первом случае стратегический план разрабатывается в головной компании и как приказ доводится на все уровни управления в дочерние структуры. При разработке «снизу вверх» каждое подразделение холдинга (служба маркетинга, финансовый отдел, производственные подразделения, корпоративный инновационный центр (КИЦ) и др.) и дочерние компании разрабатывают свои рекомендации по составлению стратегического плана в объеме своей компетенции. Затем предложения поступают руководству головной компании, которое обобщает их и принимает окончательное решение. Это позволяет использовать опыт, накопленный в структурных подразделениях, непосредственно связанных с изучаемыми проблемами, и создает у работников впечатление общности всей организации в разработке стратегии. Кроме вышеперечисленных путей холдинг может воспользоваться услугами консультантов для выработки своей инновационной стратегии.

Таким образом, можно резюмировать, что цели холдингового объединения в отношении реализации инновационного потенциала отличаются по своей природе от других целей компании. В этом вопросе важны долгосрочные аспекты. Цели инновационного развития определяются балансом между финансовыми, ресурсными и организационными возможностями холдинга, накоплением научно-технического задела и степенью необходимости и полноты удовлетворения текущих коммерческих потребностей компании.

Наибольшие инновационные возможности холдингов заложены в реализации нетехнологических инноваций, а именно в освоении организационных и управленческих инноваций через создание новых форм внутренней организации холдинга и использование передовых технологий управления крупными интегрированными структурами, позволяющими эффективно реализовывать собственную инновационную стратегию и обеспечивать устойчивый экономический рост компании.

Библиографический список

1. Послание Президента Российской Федерации Д. А. Медведева Федеральному собранию Российской Федерации от

5 ноября 2008 г. // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 07.09.2011).

2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 07.09.2011).

3. Макконнелл, К. Р. Экономика: Принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю; пер. с англ. — Изд. 14-е. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 972 с.

4. Giarratana M., Torrisi S., A. Pagano The Role of MNCs in the Evolution of the Software Industry in India, Ireland and Israel / A. Aurora, A. Gambardella, eds., From Underdogs to Tigers: The Rise and Growth of the Software Industry in Some Emerging Economies. — Oxford, Oxford University Press. — 2005.

5. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. — М.: Экономика, 1995. — 455 с.

6. Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» [Электронный ресурс]. — URL: <http://ecsosman.hse.ru/text/33713698/> (дата обращения: 01.10.2011).

7. Рощина, Л. Н. Понятийно-терминологические конструкции и уровни управления научно-инновационным потенциа-

лом промышленности / Л. Н. Рощина // Экономическая наука. — 2010. — № 11(72). — С. 150 — 156.

8. Инновационный менеджмент в России. Вопросы стратегического управления и научно-технологической безопасности / Под ред. Г. Чертовой, В. Баковецкой. — М.: Наука, 2004. — 880 с.

ГЛУЩЕНКО Марина Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учёта, анализа и аудита.

Адрес для переписки: e-mail: glu_mar@mail.ru

НАРЕЖНЕВА Ольга Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент (Россия), доцент кафедры бухгалтерского учёта, анализа и аудита.

Адрес для переписки: e-mail: narejneva@mail.ru

РЯБОВА Наталья Юрьевна, старший преподаватель кафедры экономики и организации производства.

Адрес для переписки: e-mail: ntlru@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 18.01.2012 г.

© М. Е. Глущенко, О. В. Нарезнева, Н. Ю. Рябова

УДК 338.48(075)

**М. А. ГРИЦАЙ
Д. П. МАЕВСКИЙ
Е. В. КУЛАГИНА**

Омский государственный
институт сервиса

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

В статье приведена характеристика пространственных форм организации межтерриториального и приграничного сотрудничества в сфере туризма стран-участников Единого экономического пространства, определены преимущества кластерной формы, обоснована классификация международных туристско-рекреационных кластеров, создаваемых в условиях ЕЭП, и выявлены функциональные перспективы их создания.

Ключевые слова: международное сотрудничество, туризм, Единое экономическое пространство, трансграничный туристско-рекреационный кластер, классификация, функциональные перспективы.

Экономическая зависимость государств на современном этапе находит отражение в двух ключевых тенденциях: глобализация мирового хозяйства и региональной и субрегиональной интеграции [1]. Современный этап региональной интеграции определяется формулой «открытого регионализма», составными частями которого выступают расширение сферы взаимной торговли, устранение барьеров, мешающих свободному движению капиталов, ресур-

сов и рабочей силы. Одной из форм экономической и политической интеграции России, Казахстана и Белоруссии на современном этапе является Единое экономическое пространство (далее ЕЭП), важнейшими целями формирования которого являются: эффективное функционирование общего (внутреннего) рынка товаров, услуг, капитала и труда; создание условий стабильного развития структурной перестройки экономики сторон в интересах повы-

шения жизненного уровня их населения; создание общей системы мер государственной поддержки развития приоритетных отраслей экономики, производственной и научно-технологической кооперации.

ЕЭП — это пространство, состоящее из территорий Сторон, на котором функционируют однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении гармонизированных правовых норм, существует единая инфраструктура и проводится согласованная налоговая, денежно-кредитная, валютно-финансовая, торговая и таможенная политика, обеспечивающая свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Интеграция в условиях ЕЭП призвана обеспечить не только развитие сельского хозяйства, промышленности, но и сферы услуг, на которую приходится по данным статистики [2] более 50 % (а в России более 60%) валовой добавленной стоимости стран-участников. Стабильному экономическому развитию общего рынка услуг, и в частности туристских, на наш взгляд, будут способствовать следующие соглашения Сторон, формирующих договорно-правовую базу ЕЭП: Соглашение о единых принципах и правилах технического регулирования в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации; Соглашение о сотрудничестве по противодействию нелегальной трудовой миграции из третьих государств; Соглашение о правовом статусе трудящихся-мигрантов и членов их семей; Соглашение об обеспечении доступа к услугам естественных монополий в сфере электроэнергетики, включая основы ценообразования и тарифной политики; Соглашение о согласованной макроэкономической политике; Соглашение о согласованных принципах валютной политики; Соглашение о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала; Соглашение о единых принципах и правилах конкуренции; Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах-участниках Единого экономического пространства; Соглашение о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности; Соглашение о регулировании доступа к услугам железнодорожного транспорта, включая основы тарифной политики.

Помимо совершенствования договорно-правовой базы эффективная организация межтерриториального и приграничного сотрудничества на рынке туристских услуг ЕЭП требует выбора модели его пространственной организации. Как отмечает, О. Н. Воронкова, в современном геоэкономическом пространстве выделяется две основные модели пространственной организации межтерриториального сотрудничества — интегрированная (централизованная) и сетевая [3].

Первая модель была реализована ещё в эпоху индустриализации и связана с доминированием в региональном хозяйстве сотрудничающих территорий (или отдельных из них) крупных массовых производств. Никакой особой конкурентоспособностью, отличной от конкурентоспособности доминирующего производственно-технологического комплекса, интегрированные регионы не обладают. Помимо интегрированной (централизованной) организации экономического пространства существует также сетевая, являющаяся проекцией производственных сетей на территорию — так называемые «сети, привязанные к месту» (networks of place) [3]. Она основана на том, что включает в себя автономные и взаимосвя-

заемные звенья — производственные комплексы и предприятия из разных стран. Экономическая мощь региона определяется не объемами производства, а мобилизационным ресурсом всей сети, ее общим влиянием на межрегиональные обмены. Вместо жесткой специализации в виде монопрофильности, свойственной иерархически организованным централизованным регионам, networks of place присуща так называемая гибкая специализация, способность к инновациям. Сетевые регионы обеспечивают наибольшую устойчивость национальной и региональной экономик и их наиболее сильные конкурентные позиции на глобальном рынке.

Разновидностью сетевой модели внутренней организации экономического пространства, способствующей обогащению международного экономического сотрудничества, является кластерная модель. Кластеры, как правило, создаются в сферах важного стратегического развития регионов (полюсах или точках роста), где ожидается поступательное, прорывное развитие производственного комплекса. Для успешной реализации региональные стратегии и стратегии развития отдельных кластеров должны быть взаимно согласованы: при выявлении перспективных кластеров и при планировании их развития обязательно должны быть учтены рамки региональных стратегий. Анализ государственных программ развития туризма стран-участников ЕЭП [4–6] показал, что туризм признается одним из важнейших направлений, влияющих на рост экономики, в том числе на развитие таких сфер экономической деятельности, как услуги туристских компаний, коллективные средства размещения, транспорт, связь, торговля, производство сувенирной и иной продукции, питание, сельское хозяйство, строительство и другие отрасли, тем самым выступая катализатором социально-экономического развития регионов. Разработанные программы развития туризма стран-участников ЕЭП характеризуются общностью целей и задач и подходов к их достижению. Так, программы развития туризма Казахстана и России включают туристскую индустрию в число кластерных инициатив.

Взаимосвязь региональных и межрегиональных стратегий, правовые, нормативные, политические решения по вопросам развития и укрепления ЕЭП, тенденции интеграционных процессов предопределили актуальность формирования туристско-рекреационных кластеров и исследования их функциональных перспектив в условиях ЕЭП.

Туристско-рекреационные кластеры представляют собой комплекс взаимосвязанных объектов рекреационной и культурной направленности — коллективных средств размещения, предприятий питания и сопутствующих сервисов, снабженных необходимой обеспечивающей инфраструктурой [4]. По нашему мнению, кластерный подход в условиях ЕЭП предполагает сосредоточение на территории трансграничного региона предприятий и организаций, занимающихся разработкой, производством, продвижением и продажей туристского продукта, а также деятельностью, смежной с туризмом и рекреационными услугами. Наряду с развитием инфраструктуры туризма, совершенствованием системы подготовки кадров и проведением взвешенной и эффективной рекламной политики, кластерный подход позволит активизировать деятельность региональных предприятий различных отраслей экономики для удовлетворения растущих потребностей в качественных туристских

услугах при увеличении региональных туристских потоков.

Роль и функциональные перспективы международных туристско-рекреационных кластеров в условиях ЕЭП предопределяются их типологией.

Кластер имеет территориальную и отраслевую составляющие. По отраслевому признаку международный туристско-рекреационный кластер является межотраслевым. По территориальному признаку, на наш взгляд, международные туристско-рекреационные кластеры являются трансграничными кластерами.

Под трансграничным международным туристско-рекреационным кластером следует понимать объединения независимых предприятий, общественных организаций, других субъектов трансграничного сотрудничества, формирующих и обслуживающих туристские потоки и использующие туристско-рекреационный потенциал, функционирующих в географических границах трансграничного региона, сотрудничающих и конкурирующих, специализирующихся в разных отраслях, связанных общими технологиями, навыками, взаимодополняющих друг друга в производстве общего продукта или услуги. Такое взаимодействие, в конечном итоге, даёт возможность получения синергетических эффектов, тиражирования и распространения знаний и навыков.

Трансграничные международные туристско-рекреационные кластеры целесообразно разделить на следующие виды в зависимости от формы трансграничного сотрудничества в территориальном аспекте:

- межтерриториальные туристско-рекреационные кластеры;
- приграничные туристско-рекреационные кластеры.

Такая классификация во многом обусловлена развитием теории и практики кластерной экономики.

Сегодня в условиях перехода к инновационной экономике оправдан более широкий подход к понятию кластера — объединения, как территориально приближенные, так и отдаленные друг от друга, но объединённые общими проектами, системой передачи знаний и стратегией развития [7].

Межтерриториальный туристско-рекреационный кластер предполагает взаимодействие в рамках территорий различных государств, не разделённых демаркационными линиями границ и локально друг от друга независимыми.

Приграничный туристско-рекреационный кластер предполагает систематическое взаимодействие на территории хозяйственных и административных единиц, относящимся к сопредельным государствам. Такое взаимодействие предусматривает локализацию процесса в рамках прилегающих к границе регионов.

Заметим, что кластеризация может быть как естественной формой интеграции экономических субъектов, функционирующих на рынке туристских услуг, которая определяется сложившимися в ЕЭП обстоятельствами, стимулирующими создание такого рода объединений, так и искусственной. В первом случае всё зависит от желания самих участников формировать туристско-рекреационный кластер (и органы государственной власти стран-участников ЕЭП могут входить в эту структуру и быть её полноправными участниками), а во втором случае государственные органы власти должны выступать инициаторами формирования туристско-рекреационных

кластеров, признавая туризм приоритетной сферой развития региональной экономики.

На наш взгляд, формирование международных трансграничных туристско-рекреационных кластеров в условиях ЕЭП как формы экономической интеграции в рамках международного сотрудничества — прерогатива органов власти на базе достигнутых соглашений и национального законодательства, что будет способствовать более эффективному достижению всех функциональных перспектив кластеризации. Функциональные перспективы следует рассматривать отдельно для трансграничного региона в условиях ЕЭП и для субъектов бизнеса.

Кластеризация экономики туристского рынка трансграничного региона в условиях ЕЭП несёт в себе следующий функциональный потенциал:

— функция усиления мультипликативного эффекта;

- конкурентная функция;
- социальная функция;
- инвестиционная функция;
- инновационная функция;
- экологическая функция;
- стимулирующая функция.

Функция усиления мультипликативного эффекта находит отражение в эффективном формировании цепочек добавленной стоимости в международном трансграничном туристско-рекреационном кластере. По сравнению с интегрированной (централизованной) моделью пространственной организации межтерриториального сотрудничества в сфере туризма в кластерной модели денежная единица, вложенная в туристскую экономику трансграничного региона, обеспечивает большую отдачу, что достигается реализацией принципа соответствия целей бизнес-единиц, входящих в кластер; гибкостью и динамичностью функционирования; оптимизацией хозяйственных процессов; эффективной дистрибуцией; экономией на закупках; более высоким уровнем производительности и эффективности затрат на обучение и рекламу; возможностью вовлечения в хозяйственный процесс новых знаний; возможностью реализации некоммерческого партнёрства; лёгкостью и легитимностью применения различных схем минимизации налогообложения; снижением барьеров выхода на новые рынки сбыта за счет унификации требований к продукции и услугам в пределах кластера; более эффективной реализацией потенциала территорий. Всё вышеперечисленное обеспечивает не только рост показателей эффективности использования ресурсов, но и рост совокупной международной капитализации трансграничного туристского региона.

Конкурентная функция заключается не только в формировании конкурентной среды внутри трансграничного региона, но и обеспечением высокой конкуренции и имиджа туристского трансграничного региона на внешних рынках.

Социальная функция многогранна и находит отражение в повышении уровня занятости, увеличении уровня заработной платы и социальных выплат, привлечении квалифицированных отечественных и иностранных специалистов, содействии развитию сферы услуг и расширению предложения туристских услуг и продукции, комплексности и качества услуг и улучшению уровня и качества обслуживания и, соответственно, потребительской удовлетворенности.

Исследования влияния кластеров на национальную экономику (США, Швеция и др.) показали, что

чем больше развиты кластеры в отдельной стране, тем выше в ней уровень жизни населения и конкурентоспособность предприятий [7].

Инвестиционная функция заключается в том, что условия создания и функционирования кластеров могут быть одновременно и условиями инвестирования перспективных проектов на основе кластерных технологий.

Инновационная функция характеризует увеличение возможностей формирования и внедрения научных разработок в кластерах и активизацию частнопредпринимательской инициативы в инновационной сфере.

Экологическая функция в международном трансграничном туристско-рекреационном кластере реализуется посредством увеличения удельного веса расходов на природоохранные мероприятия и благоустройство, расходов на ресурсосбережение в суммарных затратах, связанных с оказанием рекреационных услуг.

Стимулирующая функция заключается в том, что реализация эффективных кластерных инициатив способствует вовлечению новых ресурсов в экономику туристского регионального рынка и обновлению существующих.

Для субъектов бизнеса, вовлечённых в международный трансграничный туристско-рекреационный кластер, функциональные перспективы можно сформулировать следующим образом:

— функция эффективного создания дохода, заключающаяся в более эффективном использовании ресурсов и в том, что сетевой регион добавляет к капиталу размещённых в нём предприятий своеобразную «территориальную маржу»;

— социальная функция (рост заработной платы и социальных выплат работникам, увеличение удовлетворённости трудом и организацией);

— конкурентная функция (перенос позитивной репутации кластера на его участников);

— инновационная функция заключается в том, что инновации воспринимаются как необходимое условие эффективной деятельности хозяйствующего субъекта;

— инвестиционная функция (повышение конкурентоспособности и эффективности функционирования субъекта бизнеса обеспечивает рост его инвестиционной привлекательности и облегчает привлечение инвестиционных ресурсов).

Таким образом, формирование международных трансграничных туристско-рекреационных кластеров в условиях ЕЭП является эффективной моделью пространственной организации межтерриториального и приграничного сотрудничества на рынке туристских услуг, способствующей эффективной реализации национальных программ развития туризма стран-участников, общей системы мер государственной поддержки развития туризма как приоритетной сферы экономики, эффективному функционированию общего рынка туристских услуг, совершенствованию туристской инфраструктуры, созданию единых транспортных и

информационных систем и конкурентоспособного регионального туристского продукта. При этом необходима активная государственная поддержка, совместные усилия бизнеса и администраций трансграничных регионов. Роль государственных органов власти может состоять в поддержке и инициировании процессов активации кластеров, к тому же на сегодняшний день существует высокоэффективный способ стимулирования туристских кластеров — целевые программы. Кластерный подход способен существенно обогатить международное экономическое сотрудничество в сфере туризма, поскольку будущее за производственной кооперацией: производственные связи гораздо стабильнее, чем торговые отношения.

Библиографический список

1. Фархутдинов, И. З. Иностранные инвестиции в России и международное право / И. З. Фархутдинов. — М., 2005. — 264 с.
2. Евразийское экономическое сообщество. 2000–2009. Справочник / Секретариат Интеграционного комитета Евразийского экономического сообщества. — М., 2010. — 112 с.
3. Воронкова, О. Н. Интеграция внутристрановых регионов как локальных образований в систему глобальной экономики: теоретико-методологическое обоснование [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua> (дата обращения: 10.06.2012).
4. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.admin-smolensk.ru> (дата обращения: 04.09.2011).
5. Программа развития перспективных направлений туристской индустрии Республики Казахстан на 2010–2014 годы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.turism.kz> (дата обращения: 05.06.2012).
6. Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2011–2015 годы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.government.by> (дата обращения: 05.06.2012).
7. Леонова, Ж. К. Кластерный подход в подготовке и переподготовке предпринимателей в условиях инновационного развития экономики / Ж. К. Леонова // Экономический анализ: теория и практика. — 2011. — № 34(241). — С. 12.

ГРИЦАЙ Мария Александровна, кандидат экономических наук, доцент (Россия), доцент кафедры «Гостиничное дело».

Адрес для переписки: e-mail: grihome@mail.ru

МАЕВСКИЙ Дмитрий Павлович, кандидат экономических наук, доцент (Россия), и. о. ректора.

Адрес для переписки: e-mail: rector@omgis.ru

КУЛАГИНА Евгения Викторовна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия), заведующая кафедрой «Гостиничное дело».

Адрес для переписки: e-mail: klen1000@mail.ru

Статья поступила в редакцию 25.06.2012 г.

© М. А. Грицай, Д. П. Маевский, Е. В. Кулагина

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЁТНЫХ ФУНКЦИЙ В ХОЛДИНГАХ*

В статье выделены существенные элементы учётной системы холдинговых структур: бухгалтерский, налоговый, управленческий учёт и учёт по международным стандартам финансовой отчётности. Определены особенности организации учёта у участников холдингов в контексте требований российского законодательства.

Ключевые слова: учётная система, холдинги, бухгалтерский учёт, налоговый учёт, управленческий учёт, учёт по МСФО.

***НИР проведены в рамках реализации ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы. Номер государственного контракта 14.740.11.0561.**

В современном мире для эффективного управления особо актуализируется потребность в целенаправленном систематическом сборе, обработке, передаче и хранении информации, необходимой для принятия тех или иных управленческих решений, и речь идёт уже не о простом наборе информационных данных, а о создании информационного обеспечения, об объединении информации в систему.

В контексте институциональных особенностей функционирования холдингов, проявляющихся в том числе в разнообразных, иерархически сложных организационно-управленческих взаимоотношениях между участниками, в качестве особенности системы экономической информации в холдинговых объединениях можно выделить её архитектурную сложность.

Как показывают исследования, наибольшую плотность, интенсивность и постоянный временной режим имеет учётный информационный поток [1].

Первой, основной формирующей учётного потока в холдингах является бухгалтерский (финансовый) учёт. Требование ведения бухгалтерского учёта определяется п.п. 3 статьи 8 Федерального закона «О бухгалтерском учёте» [2]. Все существенные аспекты ведения бухгалтерского учёта утверждаются организациями в учётной политике.

Учитывая особенности взаимодействия участников холдинговых образований, общую стратегическую нацеленность их деятельности, независимо от распределения управленческих функций, все существенные моменты организации бухгалтерского учёта должны быть гармонизированы. В частности, наиболее важными аспектами, требующими согласования, на наш взгляд, будут выступать следующие:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета;
- методы оценки видов имущества и обязательств;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- порядок контроля хозяйственных операций;
- формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности.

Согласование вышеназванных аспектов организации бухгалтерского учёта у участников холдингов даёт возможность беспрепятственного слияния ин-

формации, позволяет сформировать необходимое и достаточное информационное аналитическое обеспечение принятия управленческих решений всех уровней (корпоративный, бизнес-направления, оперативный). То есть изначально нивелируется несопоставимость данных вследствие изменений стоимостных и качественных факторов, различных исходных условий производства (технических, технологических), различной методики формирования и расчёта показателей; снижается вероятность методологических ошибок.

Ещё одной из причин гармонизации бухгалтерского учёта в холдинге является необходимость выполнения требований Положения по бухгалтерскому учёту «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2010) [3], которое вступило в силу, начиная с бухгалтерской отчётности за 2011 год. Но здесь необходимо сделать оговорку. В круг пользователей данного положения в его предыдущей версии (ПБУ 12/2000, утв. приказом Минфина России № 11н от 27.01.2000 г. [4]) входили организации, которые обязаны были составлять сводную отчётность, что имело непосредственное отношение к холдингам. Новое ПБУ должны применять эмитенты публично размещаемых ценных бумаг. Иные организации применяют настоящее Положение в случае принятия ими решения о раскрытии информации по сегментам в бухгалтерской отчетности. Причём такое решение должно быть закреплено в учётной политике.

Таким образом, если холдинг является эмитентом публично размещаемых ценных бумаг, требования этого положения являются обязательными при составлении отчётности (а соответственно, и при организации учёта). В остальных случаях раскрытие информации по сегментам может производиться в холдинге по собственной инициативе, для соблюдения требований преювенции применения положений учётной политики.

Необходимо отметить, что взаимодействие между участниками холдинга возникает не только при формировании информационной системы. Первично спецификой такого рода структур предопределяется наличие постоянных хозяйственных взаимоотношений между участниками по поводу:

приобретения и продажи товаров, работ, услуг; приобретения и продажи основных средств и других активов; аренды имущества и предоставления имущества в аренду; финансовых операций, включая предоставление займов; передачи в виде вклада в уставные (складочные) капиталы; предоставления и получения обеспечений исполнения обязательств; других операции.

В п. 4 Положения по бухгалтерскому учёту «Информация о связанных сторонах» (ПБУ 11/2008), юридические и (или) физические лица, способные оказывать влияние на деятельность организации, составляющей бухгалтерскую отчетность, или на деятельность которых организация, составляющая бухгалтерскую отчетность, способна оказывать влияние, определяются как связанные стороны. При этом определено, что связанными сторонами выступают, в том числе, юридическое и (или) физическое лицо и организация, составляющая бухгалтерскую отчетность, которые являются аффилированными лицами в соответствии с законодательством Российской Федерации [5].

В соответствии со ст. 4 Закона РСФСР от 22.03.1991 № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» [6] и п. 11 ПБУ 11/2008, учитывая институциональные особенности холдингов, независимо от юридической формы оформления взаимоотношений между участниками, они всегда будут выступать по отношению друг к другу аффилированными лицами и связанными лицами.

Основываясь на приведённых положениях, а также в соответствии с п. 6, 7, 8 ПБУ 11/2008, у участников холдинга возникает обязанность раскрытия в отчётности информации о связанных сторонах, что требует особого выделения в учете соответствующих операций и является ещё одной причиной необходимости гармонизации бухгалтерского учёта у участников холдинга.

Следующей составляющей учётной базы организаций, входящих в холдинг, является налоговый учёт. Налоговый учёт ведётся организациями-налогоплательщиками в соответствии с требованиями 25 главы Налогового кодекса РФ [7] для контроля за правильностью исчисления, полноты и своевременности исчисления уплаты в бюджет налога на прибыль.

Необходимо отметить, что каждый участник холдинга является самостоятельным юридическим лицом, то есть является налогоплательщиком, и уплачивает налог на прибыль в соответствии с требованиями положений 25 главы НК РФ. При этом готовый продукт холдинга будет получен после завершения всех стадий его обработки, при реализации за условные границы холдинга. На нелогичность такого принципа налогообложения указывается в публикациях специалистов [8, 9 и др.], а в качестве признания неправильности такого подхода на уровне нормотворчества можно привести тот факт, что в п. 10.2 «Основных направлений налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов» [10], было запланировано введение в законодательство о налогах и сборах института консолидированных групп налогоплательщиков и особого порядка исчисления налога на прибыль организаций для участников таких групп.

После принятия соответствующего закона очевидно появление рекомендаций по ведению налогового учёта и формированию налоговой отчётности для организаций, входящих в состав консолидиро-

ванной группы налогоплательщиков, что окажет влияние на организацию налогового учёта в холдинговых структурах.

Кроме того, холдинги являются лидерами по затратам на научные исследования, поэтому можно заключить, что в контексте общегосударственной концепции инновационного развития, они будут играть ведущую роль в построении инновационной экономики в России и в мире в целом. Немаловажную роль для запуска и стимулирования перманентного инновационного поиска играют налоговые льготы. Например, эмпирически доказана зависимость величины вложений в исследования и разработки частного сектора от налоговых льгот: 10-процентная налоговая льгота приводит к росту инвестиций в исследования и разработки на 1% в краткосрочном периоде и на 10% — в долгосрочном» [11, с. 25–26]. Учитывая вышеназванные факты, очевидно, что в России впоследствии будут постепенно задействоваться налоговые рычаги инновационного развития. Так как льготы оказываются эффективными только в том случае, когда они точно направлены и используются точно по назначению, то можно с большой долей вероятности утверждать, что они затронут деятельность холдинговых структур. В качестве возможных мер налогового стимулирования холдингов, на наш взгляд, можно предположить применение системы адресных налоговых льгот, нацеленных на постоянное наращивание объёма научных расходов, таких, как:

— возможность списания текущих некапитальных затрат на НИОКР при определении размера налогооблагаемой базы налога на прибыль;

— возможность отнесения на расходы в целях налогообложения прибыли затрат на НИОКР, по которым отсутствует непосредственная связь с деятельностью, приносящей текущий доход, как затрат, связанных с принятием стратегических решений в области долгосрочного технологического развития холдинга;

— использование норм ускоренной амортизации для списания значительной части научного оборудования и оборудования, используемого для проведения НИОКР;

— предоставление амортизационной премии при приобретении новых высокотехнологичных основных средств и при осуществлении капитальных вложений;

— отнесение к средствам целевого финансирования, не учитываемого при налогообложении прибыли, средств, полученных на осуществление научной и инновационной деятельности, независимо от источника финансирования;

— увеличение доли отчислений в специализированные отраслевые и межотраслевые фонды НИОКР, учитываемой в расходах при расчёте налога на прибыль;

— уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму затрат на приобретение программных продуктов непосредственно в период осуществления расхода;

— отсутствие обложения прибыли (или льготное частичное обложение прибыли) по вновь созданным производствам до момента окупаемости инвестиционного проекта;

— исключение из налоговой базы по налогу на прибыль безвозмездно передаваемых в рамках холдинга результатов НИОКР;

— льготное кредитование научно-технических разработок;

— уменьшение обязательств налогоплательщиков за счёт отсрочки или рассрочки налогового платежа (налоговый инвестиционный кредит);

— освобождение от обложения НДС операций по передаче результатов НИОКР, совершённых внутри холдинга;

— освобождение от обложения налогом на имущество основных средств, используемых при производстве нового оборудования и технологий;

— освобождение от обложения налогом на имущество приобретённых результатов научно-технической деятельности и др.

Мы не можем сделать однозначных выводов по поводу закрепления в законодательстве каких-либо конкретных мер из перечисленных, но, несомненно, любые методы налогового стимулирования инновационной деятельности холдингов найдут отражение в специфике организации налогового учёта.

Помимо бухгалтерского (финансового) и налогового учёта, осуществление которых вменено в обязанности большинства организаций (в том числе и участников холдингов), функционирующих на территории Российской Федерации, специалистами выделяются и другие составляющие учётной базы. С развитием экономических отношений, расширением и усложнением производственных и финансовых взаимосвязей (что находит наиболее яркое проявления в деятельности крупных, сложно-организованных экономических субъектов, таких, как холдинги) особо актуализируются вопросы организации бухгалтерского управленческого учёта, которые являются предметом внимания и учёных и специалистов-практиков.

Можно сказать, что организация управленческого учёта в холдинге в большей мере аналогична постановке бухгалтерского (финансового) учёта. Соответственно те же аспекты, что были ранее выделены при рассмотрении бухгалтерского учёта, будут нуждаться в гармонизации при организации внутреннего управленческого учёта. Однако только этого не будет достаточно: организация бухгалтерского финансового учёта, в первую очередь, должна отвечать всем требованиям нормативных документов (в том числе ПБУ); а построение управленческого учёта и отчётности нацелено на удовлетворение внутренних информационных потребностей эффективного управления.

При построении управленческого учёта в холдинге, на наш взгляд, принципиально важно в первую очередь:

— разработать корпоративные стандарты, которые будут учитывать целевые установки деятельности холдинга в целом и отдельных, входящих в его состав организаций;

— идентифицировать финансовую структуру, то есть определить совокупность центров финансовой ответственности и взаимодействие между ними. В данном случае нельзя говорить о едином стандартном подходе при определении элементов финансовой структуры, однако всегда нужно учитывать сложившиеся организационно-управленческие взаимоотношения между участниками холдинга; специфику отрасли, в которой функционирует холдинг, или видов экономической деятельности, осуществляемых холдингом; а также потребности развития (преобразования) холдинга.

На основе системы корпоративных стандартов управленческого учёта, принимая во внимание распределение стратегических приоритетов в финансовой структуре, должны быть достигнуты со-

глашения между участниками холдинга о структуре и содержании управленческого плана счетов, о направлениях и глубине аналитических срезов учёта, о классификации и стандартизации расходов, о движении управленческой информации в холдинге и о формах внутренней управленческой отчётности.

В 2010 году был принят Федеральный закон РФ «О консолидированной финансовой отчётности» № 208-ФЗ от 27.07.2010 года [12]. В соответствии с п. 2 ст. 1 данного закона под консолидированной финансовой отчетностью понимается систематизированная информация, отражающая финансовое положение, финансовые результаты деятельности и изменения финансового положения организации, организаций и (или) иностранных организаций — группы организаций, определяемая в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (далее — МСФО). Настоящий закон не указывает прямо на сферу распространения его на холдинговые структуры. В качестве объектов, которые должны руководствоваться положениями данного Федерального закона, выделены кредитные организации, страховые организации и иные организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг. Но при этом сделана следующая оговорка: «... в случае, если федеральными законами предусмотрены составление, и (или) представление, и (или) публикация консолидированной финансовой отчетности (сводной бухгалтерской отчетности, сводной (консолидированной) отчетности и баланса), либо если учредительными документами организации ... предусмотрены представление и (или) публикация консолидированной финансовой отчетности, такая отчетность составляется в соответствии с настоящим Федеральным законом». Таким образом, на наш взгляд, очевидно, что при любой юридической форме организации взаимоотношений между участниками холдинга, они будут с большой долей вероятности подпадать под действие данного федерального закона. Так как составление консолидированной отчётности требует особой организации учётного процесса, то мы считаем, что в качестве ещё одной обязательной составляющей учётной базы в холдингах будет присутствовать учёт по МСФО, органично вливающийся в систему управленческого учёта.

Большинство крупных российских компаний составляют отчётность в формате требований МСФО. Это обусловлено не только их выходом на международные рынки, но и тем, что эта информация также востребована большим числом российских пользователей информации: рейтинговыми агентствами, аналитиками, экспертами, банками, потенциальными клиентами и партнёрами.

Своевременное формирование отчетности по МСФО и ее быстрая публикация оказывают положительное влияние на место в независимых рейтингах корпоративного управления (РКУ), которые постоянно проводят специализированные российские и зарубежные рейтинговые агентства. Но составление отчётности невозможно без должным образом организованного учёта. Выделение в системе управленческого учёта функций учёта по МСФО (либо формирование отдельной соответствующей базы) предполагает следующие шаги:

— проработка методологии в учетной политике по МСФО, ее доведение до всех вовлеченных и заинтересованных департаментов, служб и дочерних

компаний, а также последовательное и унифицированное исполнение всех ее положений;

— своевременное внесение изменений в учетную политику;

— формализация поддерживающих документов (в том числе составление и описание методик типовых трансформационных корректировок, стандартизация их перечня и содержания; формирование чек-листов по закрытию периода; формирование документов, поддерживающих внутренний контроль МСФО и обеспечивающих входной контроль качества предоставляемых данных; разработка формализованных требований к экспертным заключениям, шаблонов документации по хеджированию; детальная разработка и формальное описание плана счетов по МСФО; выявление и формализация всех различий между учетными политиками по РСБУ и МСФО; разработка единых трансформационных таблиц; разработка методики выделения внутригрупповых остатков и оборотов; разработка итоговых альбомов; разработка типового регламента и плана графика составления отчетности с указанием дат завершения отдельных этапов и ответственных.

Обобщая вышесказанное, можно заключить, что самой востребованной с точки зрения удовлетворения информационных потребностей управления в холдингах является учетная информация. При этом, учитывая сложность холдинговых структур, их институциональные особенности, помимо ведения предусмотренных требованиями законодательства бухгалтерского и налогового учета, возникает потребность организации внутреннего управленческого учета и учета по МСФО. Создание системы учетной информации, включающей выделенные элементы, должно быть гармонизировано в головной и в дочерних компаниях, что позволит формировать полноценное, достоверное информационное обеспечение высокой степени аналитичности для принятия эффективных управленческих решений.

Библиографический список

1. Каз, М. С. Развитие методологии национального бухгалтерского учета / М. С. Каз, С. М. Каз. — Томск : сайт Томского государственного университета [Электронный ресурс]. — URL: <http://aeli.altai.ru> (дата обращения 12.09.2010).

2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 № 129-ФЗ // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 02.10.2011).

3. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2010), утв. Приказом МФ РФ от 08.11.2010 № 143н // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 02.10.2011).

4. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2000), утв. приказом МФ РФ от 27.01.2000 г.

№ 11н // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 02.10.2011). Документ утратил силу.

5. Положение по бухгалтерскому учету «Информация о связанных сторонах» (ПБУ 11/2008), утв. Приказом МФ РФ от 29.04.2008 № 48н // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 02.10.2011).

6. Закон РСФСР от 22.03.1991 № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 02.10.2011).

7. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая, от 05.08.2008 № 117-ФЗ // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 02.10.2011).

8. Чернышова, Н. А. Холдинг: внутренняя отчетность и налогообложение // Российское предпринимательство. — 2008. — № 12 (1). — С. 81–86.

9. Трапезникова, Д. Ю. Налогообложение консолидированных налогоплательщиков // Российское предпринимательство. — 2010. — № 7 (2). — С. 82–87.

10. «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов», одобрены Правительством РФ 20.05.2010 г. // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 02.10.2011).

11. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление затратами / Под ред. Б.З. Мильнера. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 624 с.

12. Федеральный закон РФ «О консолидированной финансовой отчетности» № 208-ФЗ от 27.07.2010 года. // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 02.10.2011).

НАРЕЖНЕВА Ольга Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент (Россия), доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита.
Адрес для переписки: e-mail: narejneva@mail.ru

БОГДАНОВИЧ Ирина Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита.
Адрес для переписки: e-mail: bogdanovich@mail.ru

АРТЕМЬЕВА Виктория Сергеевна, ассистент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита.
Адрес для переписки: e-mail: artemyeva_vs@mail.ru

Статья поступила в редакцию 27.04.2012 г.

© О. В. Нарезнева, И. С. Богданович, В. С. Артемьева

СИСТЕМНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В статье рассматривается действие внешних и внутренних ограничений модернизации, анализ которых выстраивается во взаимосвязи отраслевого и территориального аспектов функционирования хозяйства с акцентом на ресурсно-технологических и институционально-организационных факторах. Обосновывается необходимость активного, целенаправленного государственного участия в преодолении ограничений модернизации.

Ключевые слова: модернизация, хозяйственные изменения, внутренние и внешние ограничения, роль государства.

Кардинальные изменения в структуре глобальной экономики, ход и динамика мирового финансового кризиса 2008–2011 гг. свидетельствуют о высоком уровне неопределенности хозяйственных процессов, отсутствии внутри глобальной системы механизмов нахождения баланса. Вовлекаясь в «воронку» глобализации, экономики отдельных стран сталкиваются с вызовами и угрозами, противостояние которым требует консолидации материальных, информационных, интеллектуальных, финансовых ресурсов. Место экономики России и ее перспективы в глобальном мироустройстве связаны с преодолением внешних и внутренних барьеров развития, приращением инновационно-технологического, социально-экономического и экологического потенциалов, переходом к сбалансированному устойчивому развитию. Назрела необходимость смены инерционно-сырьевой модели хозяйства, что требует выбора эффективной стратегии и вариантов модернизации, поиска новых идей и подходов в решении задачи кардинального повышения конкурентоспособности экономики в эпоху глобальных вызовов и угроз. Всё это актуализирует проблему определения факторов, способных выступать ограничителями модернизационных преобразований и демпфировать прогрессивные хозяйственные изменения.

Совокупность внешних и внутренних ограничений модернизации, которая устойчиво воспроизводится в пространственно-временном континууме российского хозяйства, является системной. В результате регулярного воздействия этих ограничений на процессы развития, в хозяйственной системе не возникает объективно-рыночных стимулов для смены сложившейся инерционно-сырьевой ресурсоемкой модели. С учетом накапливаемого отставания от основного тренда НТП передовых стран, это приводит к замедлению темпов развития, влечет суженный экономический результат и усугубляет потери ресурсов на каждом уровне хозяйственной системы. Таким образом, анализ внутренних и внешних системных ограничений модернизации предлагается выстраивать во взаимосвязи отраслевого и территориального аспектов функционирования хозяйства, в условиях воздействия ресурсно-технологических, институционально-организационных и социокультурных факторов (табл. 1).

Следует отметить, что значительная часть внутренних системных ограничений модернизации на сегодня связана с разрушением технологического потенциала промышленности и сельского хозяйства,

происходившим в 1990-е гг.: за десятилетний период с 1991 по 2000 г. сокращение основных фондов (далее — ОФ) составило 40% [1, с. 6]. К середине 2000-х тенденции интенсивного выбытия ОФ сменились положительной динамикой ввода, уровень которой явно недостаточен — от 1,8% в 2000 г. (износ 39,3%) до 3,9% в 2010 г. при износе в 47,1%; максимальный показатель ввода ОФ — 4,4% достигнут в 2008 г. [2].

По результатам исследования, проведенного коллективом ГУУ-ВШЭ в восьми перерабатывающих отраслях российской промышленности (в выборку попали более 1000 российских предприятий из 49 регионов страны), у четвертой части конкурентоспособных предприятий, составляющих 20–25% выборки, парк машин и оборудования можно считать приемлемым, а у половины оборудования совершенно изношено [3, с. 1]. В отраслевом разрезе уровень износа колеблется от 35–40% в строительстве до 57–62% в промышленности [2]. Высокий уровень износа мощностей характерен для всех видов производств, включая отрасли добычи и первичной переработки полезных ископаемых, связанные с экспортными поставками и доходами, поэтому обладающие дополнительными возможностями получения т.н. «сырьевой» ренты, и прямого выхода к зарубежным поставщикам оборудования и использования для этих целей различных схем содружества.

Созданная в России модель ресурсоемкой и ресурсорасточительной экономики воспроизводится в условиях высокой обеспеченности полезными ископаемыми и природными энергоресурсами. Следует отметить, что четырехкратный с 1991 г. рост расходов реального сектора российской экономики на массовые ресурсы — электро-, теплоэнергию и воду не создал предпосылок для перехода к энерго- и ресурсосбережению. При значительном сокращении производственного потенциала экономики и натуральных объемов выпуска промышленной продукции, доля топливно-энергетического комплекса в ВВП России на сегодня составляет 30%. Высокая энергоемкость российской экономики связана с использованием ресурсоемких технологий, значительными издержками на содержание энергетического сектора. Для современной ситуации характерна деградация энергетической инфраструктуры, составлявшей в Советском Союзе основу «поддерживающих» (по Ю. В. Яременко) секторов экономики, в том числе энергетики, падение рентабельности которой превысило 6 раз. В энергосекторе на сегодня актуализирована проблема техногенных рисков

Системные ограничения модернизации

	Внутренние системные ограничения		Внешние системные ограничения	
	ресурсные	технологические	финансовые и торговые	регулятивные
Пространственно-структурные:	Высокая ресурсоемкость хозяйства на фоне относительно низких цен на природные и человеческие ресурсы	Отраслевая деградация, выбытие основных фондов, низкий уровень технологичности производства	Зависимость экономики от конъюнктуры мирового рынка и спроса на топливно-минеральное сырье, металлы и полуфабрикаты	Либерализация экономики; снижение импортных пошлин в связи с вступлением в ВТО
	Сокращение запасов полезных ископаемых	Износ и выбытие энергомошностей	Зависимость бюджета от мировых цен на энергоносители и курса доллара	Приватизация государственных активов
	Дефицит квалифицированных трудовых ресурсов в экономике	Критическая дифференциация в уровнях доходности и конкурентоспособности отраслей	Вытеснение с мировых рынков высокотехнологичной продукции	Договоренности, ограничивающие поставки Вооружений и ВТ
	Отсутствие устойчивого спроса на инновации в значимых масштабах	Преобладание в экономике «жестких» отраслевых структур, конгломератов	Встраивание отдельных производств в технологические цепочки ТНК; ориентация на внешний, а не внутренний рынок	Навязывание роли сырьевого прироста
	Высокая дифференциация в обеспеченности трудовыми, финансовыми и пр. ресурсами центра и периферии			
территориальные	Распад внутрихозяйственных связей, Слабость конкурентно-кооперационных взаимодействий		Экономически неравноправные взаимодействия между российскими и зарубежными регионами и городами	Международные договоренности ограничивающие самостоятельность
	Монополизация региональных рынков	Отсутствие в регионах эффективной конкурентной среды		
	Недостаточность условий для воспроизводства природных и человеческих ресурсов	Низкий уровень применяемых практик организации труда и капитала	Действие глобальных рыночных процессов перетока трудовых ресурсов, «утечки мозгов»	
	Ресурсоемкая система перевозок	Недоразвитие транспортно-логистической инфраструктуры	Движение ТНК в глубь российской территории, фрагментарность привносимых изменений	
институционально-организационные	Отсутствие комплексных программ инновационного развития территорий		Навязывание либеральных ориентиров региональным и муниципальным властям	
	Несовершенство законодательства в сфере охраны интеллектуальной собственности		Утрата прав на значительную часть российских изобретений и технологии, в т.ч. на технологии двойного назначения.	Международные соглашения по коммерциализации разработок на территории других стран
	Отсутствие государственной политики ресурсо-сбережения и эколого-сбалансированного развития	Неразвитость механизмов, регламентов и установленных практик защиты экологии	Неспособность защиты своей территории от экологически вредного воздействия со стороны иностранных государств	
социокультурные	Инерционность мышления		Ломка традиционных ценностей российского общества, навязывание чуждых убеждений, идей либеральной доктрины	

и катастроф, вызванных трансформацией единой энергосети страны, разрушением мощностей и отсутствием действенной системы контроля над техническим состоянием крупных объектов. Несмотря на предпринимаемые Правительством РФ в этом направлении шаги: «За четыре года введено в строй более 12 гигаватт новых мощностей в энергетике... а в текущем мы планируем сразу за один год ввести еще дополнительно 8 гигаватт мощности» [4], проблема дефицита генерирующих мощностей остается актуальной для многих российских регионов.

В настоящее время развитие российской инновационно-технологической сферы существенно отстает от стран-лидеров. Тенденции отставания усиливаются отсутствием спроса на российскую высокотехнологичную продукцию как со стороны национальных производителей, так и со стороны мирового рынка, укреплением ее в роли поставщика сырья. Так, экспорт минеральных продуктов достиг в 2010 г. 68,8% всего объема экспорта РФ, экспорт машин и оборудования составил менее 6% [2].

В русле анализа системных ограничений модернизации выделяется отраслевая дифференциация по уровням конкурентоспособности, доходности, инновационно-технологическому развитию отраслей. Согласно расчетам ГУУ-ВШЭ, разрыв в уровнях конкурентоспособности и доходности между отраслями российской экономики достигает 16-кратной величины, внутри отраслей 24-кратной [3, с. 18]. В результате перелива капиталов в высокодоходные сектора и отрасли экономики, происходит избыточная концентрация капитала в одних отраслях, и постоянный устойчивый дефицит в других, воспроизводится и углубляется разница в потенциалах конкурентоспособности. По показателям инновационности предприятий, осуществлявших технологические и продуктовые нововведения, межотраслевые перепады достигли десяти раз — от 30,2% в производстве кокса и нефтепродуктов до 3% в целлюлозном производстве [2]. Характерно, что в структуре затрат на технологические инновации последовательно снижается доля собственных средств предприятий (от 88,3% в 2003 г. до 69,1% в 2010), но возрастает доля средств федерального бюджета — от 2,1 до 4,7% и иностранных инвестиций — с 1,8 до 2,7% [2]. В экономике отсутствует масштабный устойчивый внутренний спрос на продукты инновационной сферы, не сформирована инновационная «абсорбирующая» емкость внутреннего рынка.

В качестве негативного момента проявляет себя недоиспользование производственных мощностей в экономике: по итогам 2010 г. показатель загрузки мощностей в производстве машин и оборудования, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, транспортных средств, котлов варьировался от 7,7% (станкостроение) до 46% (электродвигатели), составляя в среднем по машиностроительной отрасли 29% [2]. Это приводит к высоким издержкам на содержание основных фондов, отражается в высокой стоимости продукции, снижая конкурентоспособность. Обращает на себя внимание следующее обстоятельство: по уровню производительности труда Россия отстает от развитых стран в 3,5–4 раза [5, с. 4]; примерно во столько же раз, по оценкам академика Д. С. Львова в России выше уровень эксплуатации труда [6, с. 133]. Следовательно, низкая технологичность (технико-технологическая обеспеченность) производства и «хроническая» (по ряду отраслей) недозагруженность производственных мощностей

компенсируется в современных условиях высокой отдачей человеческого ресурса.

В качестве специфического проявления институционально-технологических ограничений в условиях России следует выделить отсутствие связи между высоким уровнем концентрации капитала и участием этого капитала в инновационных изменениях. Так, в нефтегазодобывающей и топливной отраслях сложился высокий уровень концентрации и доходности капитала, по итогам 2010 г. предприятиями этих отраслей было выплачено несколько десятков миллиардов рублей дивидендов. В этот же период удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации в этих отраслях, составил 6,6%, износ основных фондов 50% [2]. Подобное положение дел подводит к выводу о назревшей необходимости смены рентоориентированного инерционного поведения хозяйствующих субъектов и внедрения инновационно ориентированных приоритетов хозяйственной деятельности.

Системным ограничением модернизации выступают процессы распада хозяйственных связей между российскими предприятиями, что привело к исчезновению в России «целых отраслей и десятков тысяч предприятий» [1, с. 6]. Оставшиеся предприятия встраивались в экспортоориентированные структуры, отраслевые конгломераты. Часть образовавшихся в хозяйственном пространстве страны «пустот» постепенно заполнялась подразделениями ТНК. В настоящее время система хозяйственных связей действующих российских предприятий основывается главным образом на иерархии, «встроенности» в производственно-технологические и сбытовые цепочки крупных пространственно-экономических структур и подчинения центрам принятия решений. Произшедшая трансформация хозяйственных отношений вызвала проблемы развития конкуренции и конкурентных рынков на региональном и местном уровне, отсутствия конкурентно-кооперационных взаимодействий в значимых масштабах. Сложившиеся на сегодня формы организации крупного бизнеса, преимущественно «жесткие», конгломератные, разделены в хозяйстве страны по оси локализации, поскольку центры принятия решений отделены от периферийных предприятий, выполняющих производственные, сбытовые и логистические функции. Предприятия, включенные в бизнес-группу, как правило, лишены самостоятельности в выборе партнеров — поставщиков, потребителей; действия их жестко подчинены проводимой стратегии, координирующие функции выполняет центр принятия решений, что не всегда отвечает их интересам. По сути, складывающиеся конфигурации хозяйственных связей и пространственно-структурной организации экономики России во многом повторяют централизованную Советскую систему с ее отсутствием самостоятельности и конкурентных взаимодействий, но современная ситуация отягощена преобладанием рентоориентированного неинновационного поведения.

Ресурсные ограничения модернизации существенным образом проявляются в дефиците квалифицированных трудовых ресурсов как в отраслевом, так и в территориальном разрезе. В настоящее время 40,7% предприятий перерабатывающих отраслей испытывают кадровый дефицит, 37% от общей численности уволившихся из низкодоходных отраслей экономики составляют высококвалифицированные кадры. За период с 1995 по 2005 гг. абсолютное сокращение численности работников в промышленно-

сти составило более 2 млн человек и на сегодня почти половина руководителей предприятий отмечают проблему нехватки квалифицированных рабочих и инженеров. Проблема трудодефицитных отраслей и регионов, обеспеченности квалифицированными трудовыми ресурсами в последние годы усугубилась тенденциями оттока населения из периферии в Центр, стихийной миграцией. Демографическая ситуация обострилась в связи с сокращением производственных мощностей в традиционных промышленных районах и падением уровня жизни в Сибири и Восточных районах страны, обусловив устойчивый отток населения из них. Согласно последней переписи населения (2010 г.), с 2002 по 2010 г. население Сибирского ФО сократилось на 800 тыс. человек, Дальневосточного ФО — на 400 тыс. человек. В то же время возросла численность населения в труднодоступных регионах страны: в Центральном ФО на 400 тыс., в Северо-Кавказском — на 500 тыс. человек, что создало дополнительную социальную, экономическую и экологическую нагрузку на эти территории. Проблема трудодефицитности снижает потенциал модернизации. Кроме того, длительные тенденции оттока российского населения с приграничных районов и областей, и заполнение образовавшихся демографических «пустот» расселением иностранных граждан, актуализирует проблему геополитической безопасности страны.

Анализ ограничений модернизации в территориальном аспекте, следует дополнить следующим моментом: по оценкам Института экономики РАН необходимым инновационным потенциалом для проведения модернизации обладают не более 15 субъектов федерации.

Влияние институционально-организационных ограничений модернизации будет проявляться в отсутствии комплексных стратегий и программ развития регионов на основе приоритетов ресурсосбережения, в неблагоприятных условиях хозяйствования для предприятий обрабатывающего сектора, в отсутствии прогрессивных механизмов хозяйственных изменений.

Совокупность социокультурных факторов, отражающих влияние системных ограничений, обнаруживает свое действие в низком уровне инновационности российского общества, незаинтересованности руководителей, сотрудников современных российских предприятий в активно-инновационной деятельности. Несмотря на высокий профессионализм и креативность российских кадров в сфере НИОКР (так, 30% программных продуктов Майкрософта производится русскоязычными специалистами), инициатива российских руководителей в сфере коммерциализации российских разработок остается на очень низком уровне.

В качестве внешних системных ограничений модернизации особым образом выделяется проблема защиты интеллектуальной собственности, утраты значительной части стратегических разработок, включая технологии двойного назначения, что связано с отсутствием практики защиты национальных интересов на рынках технологий и НИОКР, формированием кооперационных НТ связей с зарубежными партнерами на неравноправных началах, другими причинами. Дополнительным фактором в системе внешних вызовов и угроз модернизации, является вступление в ВТО, в результате которого снижение

средневзвешенных ставок по промышленным товарам составит порядка 3 п.п., по сельскохозяйственным товарам и продовольствию — около 4,4 п.п. [7]. В 2,5 раза снизятся пошлины на медицинское оборудование, иностранные лекарства и лекарственные субстанции, в течение 3 лет будут отменены пошлины на компьютеры, средства их производства и элементную базу. В 2 раза снизятся пошлины на бытовую электротехнику и электронику, и т.д.

Сказанное позволяет заключить, что действие на экономику страны и процессы ее развития системных ограничений будет вызывать воспроизводство инерционных, непрогрессивных тенденций в хозяйственной системе; их устойчивый характер в своем худшем варианте может стать своеобразной ахиллесовой пятой модернизации. Объективные и специфические закономерности развития российской экономики, обуславливающие воспроизводство системных ограничений модернизации, потребуют активного и целенаправленного государственного вмешательства, использования инструментально-конструктивных способов их преодоления. Необходимо «смещение центра тяжести от использования конъюнктурных факторов» экономического роста к «формированию и задействованию его долговременных источников, изменения... всего экономического пространства взаимодействия государственных и рыночных механизмов» [8, с. 114].

Библиографический список

1. Ханин, Г. И. Цифры продолжают лукавить / Г. И. Ханин // ЭКО. — 2012. — № 3. — С. 4–13.
2. Российский статистический ежегодник. 2010 : стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. — М. : Государственный комитет Российской Федерации по статистике, 2011. — 813 с.
3. Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными / ГУ ВШЭ авторский коллектив под рук. Е. Ясина // Вопросы экономики. — 2007. — № 3. — С. 4–35.
4. Отчет Владимира Путина в Госдуме 11.04.2012 Стенограмма [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.rg.ru/2012/04/11/putin-duma.html> (дата обращения: 11.05.2012).
5. Долгосрочное развитие российской экономики и проблемы эффективности использования трудовых ресурсов / А. А. Широв [и др.] // Проблемы прогнозирования. — 2012. — № 1. — С. 3–19.
6. Время эффективных собственников. — М.: РСНП, 2006. — 296 с.
7. Доклад Рабочей группы по присоединению Российской Федерации к Всемирной торговой организации [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.wto.ru/ru/content/documents/docs/ReportOfTheWorkingPartyRus.doc (дата обращения: 09.06.2012).
8. Бирюков, В. В. Институционально-пространственная трансформация экономики России : моногр. / В. В. Бирюков, Н. В. Рысак. — Омск : СибАДИ, 2009. — 224 с.

РЫСАК Наталья Владиславовна, кандидат экономических наук, доцент (Россия).

Адрес для переписки: e-mail: natashavladi@mail.ru

Статья поступила в редакцию 04.07.2012 г.

© Н. В. Рысак

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВУЗА

В современных условиях конкурентоспособность вуза на рынке образовательных услуг определяется качеством предоставления образовательных услуг и экономической эффективностью деятельности. Повышение качества образовательных услуг вуза является проблемой актуальной, социально и экономически значимой. В статье предложена методика оценки качества образовательных услуг потребителем.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, качество, потребитель, управление, анализ, оценка.

Рынок услуг профессионального образования — это форма общественной связи между производителями и потребителями этих услуг с помощью посредников или без их участия, в процессе которой окончательно признается или отрицается общественная необходимость конкретного вида образовательной услуги, а продавец и покупатель завершают процесс обмена ценностями. Наличие рынка услуг профессионального образования многократно ускоряет социальное становление гражданина, процесс раскрытия им своей индивидуальности. Успешному функционированию рынка способствует его сбалансированность.

Учет вузами конъюнктуры потребительского рынка образования является необходимым условием не только формирования конкурентоспособности самого учебного заведения на рынке образовательных услуг, но и его выпускников на рынке труда.

К субъектам экономических отношений на рынке образовательных услуг относятся их производители, покупатели, потребители и посредники [1, с. 67].

Производителями образовательных услуг выступают физические или юридические лица, имеющие лицензию на данный вид деятельности.

Покупатель — это субъект, принимающий решение о покупке и производящий оплату образовательной услуги ее производителю. Целесообразным считается выделение четырех групп покупателей: обучающихся (в случае самостоятельной оплаты образовательных услуг), их родителей, организацию (любое юридическое лицо, оплачивающее индивидуальное или корпоративное обучение) и органы управления образованием.

Применительно к рынку образовательных услуг предлагается различать *покупателя-заказчика* (плательщика) и *потребителя-клиента* (собственно обучающегося). Первым может являться не только физическое лицо, но и различные институциональные и иные субъекты, которые будут потреблять товар «рабочая сила», который сформировался в результате оказания образовательной услуги.

К посредникам на рынке образовательных услуг могут быть отнесены физические и юридические лица, берущие на себя, частично или полностью, маркетинговые функции по формированию спроса на те или иные образовательные услуги, предлагаемые производителем.

Неотъемлемым участником отношений на рынке образовательных услуг является и государство, однако не только как регулирующий и контролирующий орган, но и как заинтересованная сторона — заказчик и потребитель [1, 2].

Одной из особенностей российского рынка образовательных услуг высшего профессионального образования (ВПО) является возрастающая конкуренция учебных заведений в процессе привлечения потенциальных студентов. Ранее было обозначено принципиальное различие субъектов рыночных отношений потребителей-клиентов и покупателей-работодателей. Предлагаем рассмотреть методику изучения потребностей потребителей-клиентов.

Результаты проведенного ранее маркетингового исследования студентов Омского государственного института сервиса (ФГБОУ ВПО «ОГИС»), а также анализ данных маркетингового исследования студентов омских вузов и работодателей, позволили сделать выводы:

1. Выбор высшего учебного заведения осуществляется в соответствии с его имиджем (обобщенным представлением), сформированным на основании оценки наиболее значимых факторов (мотиваторов).
2. Основными факторами-мотиваторами выбора вуза являются: 1) качество образования; 2) специализация; 3) хорошие отзывы; 4) цена (стоимость обучения); 5) местонахождение.
3. Независимо от выбранной специальности и формы обучения доминирующим фактором выбора вуза является качество образовательных услуг.
4. Степень удовлетворенности качеством образования студентов зависит от ряда объективных и субъективных факторов.
5. Востребованность выпускников вуза на рынке труда с точки зрения самих студентов и с точки зрения работодателей не совпадает.

В результате перед руководством и сотрудниками вузов, перед исследователями рынка образовательных услуг возникает проблема определения параметров услуги, которые наиболее существенно влияют на удовлетворенность потребителя.

Большинство маркетологов утверждают, что качество в сфере услуг вовлекает в себя сравнение потребителем своих *ожиданий* качества перед потреблением услуги с *восприятием* качества в момент непосредственного потребления услуги. Потребитель воспринимает качество услуги по двум

ных услуг. *Третий уровень* — возможный разрыв между спецификациями качества образовательных услуг и самим качеством предоставляемых образовательных услуг. *Четвертый уровень* — возможный разрыв между предоставляемым качеством образовательных услуг и внешней информацией о качестве образовательных услуг образовательного учреждения, передаваемых потенциальным студентам через средства массовой информации. *Пятый уровень* — возможный разрыв между ожиданиями студентов относительно качества образования в образовательном учреждении и восприятием качества образования в этом образовательном учреждении.

Другими словами, процесс управления качеством образовательных услуг сводится к адаптации внутренних возможностей по обеспечению качества предоставляемых услуг к требованиям внешней среды и потребителей.

Таким образом, с целью объективной оценки качества образовательных услуг целесообразным является разработка универсальной формы оценки соответствия содержания и качества образовательных услуг потребностям потребителей-личностей.

Сравнительный анализ методик оценки качества образовательных услуг обосновал правомерность выбора в качестве базовой методике КАЧОБРУС (аббревиатура словосочетания «качество образовательных услуг»), разработанную специалистами Санкт-Петербургского университета профсоюзов [4]. При модернизации обозначенной методики учтены рекомендации сотрудников Бийского технологического института (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова», разработавших алгоритм оценки качества образовательных услуг на основании методики КАЧОБРУС [5, 6].

Научная новизна предлагаемой методики оценки качества образовательных услуг потребителем заключается в пересмотре и систематизации параметров оценки, уточнении процесса проведения исследования потребителей, дополнении рекомендаций по обработке результатов исследования.

Алгоритм оценки качества образовательных услуг представлен следующими этапами.

1. *Определение объекта исследования.* Вуз (учебное заведение, факультет или специальность).

2. *Определение процедуры исследования.* Оценка деятельности вуза производится в форме опроса по заранее разработанной форме анкеты.

3. *Согласование перечня анализируемых показателей.* Анкета разбита на три части: «ожидания», «восприятие», «значимость».

Первая часть анкеты «ожидания» предполагает высказывания студентами своих ожиданий относительно идеального в их понимании учебного заведения по 24 критериям (в качестве критериев оценки рекомендуется использовать, например, критерии, предусмотренным Методикой определения рейтинга вуза (приказ Министерства образования Российской Федерации № 593 от 19.02.2003 г.)). Оценка производится с использованием 5-балльной шкалы Лейкера «полностью не согласен — полностью согласен».

Вторая часть анкеты «восприятие» предполагает оценку студентами степени соответствия обследуемого учебного заведения своим ожиданиям по тем же 24 критериям. Оценка производится с использованием той же шкалы.

Третья часть анкеты «значимость» необходима для корректирующего анализа: студенты долж-

ны оценить степень важности для себя каждого из 24 критериев (5-балльная шкала «совсем не важно — очень важно»).

Рабочая форма анкеты должна быть разбита на три блока, которые имеют следующее предназначение. В блоке А отражаются критерии, оценивающие квалификацию и стиль поведения профессорско-преподавательского состава (ППС) (критерии 1–8, представленные в легенде к рис. 1). В блоке Б оценивается материальная, информационная и социально-культурная база вуза (критерии 9–17). В блоке В представляются критерии, отражающие мнение респондентов относительно престижности вуза в целом, а также полученной (для выпускников) или получаемой (для студентов) специальности (критерии 18–24).

Оценка (ранг) критериев производится по уровням ожидания, восприятия и значимости. Определение уровня проводится на следующем основании. Если по обозначенному критерию оценки респондент определяет максимальное (лучшее) значение, то выставляется 5 баллов. Если уровень оценки соответствует минимальному (худшему) значению, то выставляется 1 балл. Остальные значения (2, 3 и 4) отражают степень приближения мнения респондента к максимальному или минимальному значению.

4. *Определение объема выборки, состава и структуры респондентов.* Объем выборки — 6 % от численного состава студентов. Состав выборки — пропорциональное деление респондентов по курсам обучения и факультетам.

5. *Проведение опроса респондентов.* Важно в вводной части анкеты дать, во-первых, пояснение понятий оценок «ранг ожидания», «ранг восприятия», «ранг значимости»; во-вторых, пояснение балльной оценки критериев качества.

6. *Обработка результатов* исследования осуществляется в следующей последовательности.

6.1. Отбираются пригодные для анализа анкеты (полностью заполненные).

6.2. Определяется среднее значение ранга всей выборки по каждому из 24 критериев по уровням «ожидание», «восприятие» и «значимость». Таким образом, получается 72 средних значения (24 значения критерия по каждому уровню оценки).

6.3. Определяется коэффициент качества (Q) по каждому критерию оценки. Коэффициент качества рассчитывается как разница рейтингов восприятия и ожидания по каждому критерию:

$$Q_n = P_n - E_n, \quad (1)$$

где Q_n — коэффициент качества (*quality*) услуги по n -му критерию;

P_n — потребительское восприятие (*perception*) качества по n -му критерию;

E_n — потребительское ожидание (*expectation*) качества по n -му критерию.

Следует подчеркнуть, что положительные значения коэффициента указывают на «суперкачество», то есть восприятие качества выше уровня ожиданий. Нулевое значение коэффициента качества по какому-либо параметру означает совпадение уровня ожидания качества и уровня восприятия качества по этому параметру. Отрицательные значения коэффициента, максимально приближенные к нулевому значению считаются удовлетворительным результатом, максимально удаленные от нулевого значения результаты определяют неудовлетворенность студентами качеством образовательной услуги по ана-

лизируемому критерию (параметру), то есть ожидание осталось неудовлетворенным.

6.4. Ранжирование параметров качества образовательных услуг:

— по уровню качества (соответствия потребностям обучающихся) первый ранг качества присваивается критерию, получившему максимальный коэффициент качества, последний — критерию, по которому ожидания студентов не оправданы (что характеризуется наименьшим коэффициентом качества);

— по степени значимости первый ранг присваивается критерию, который по результатам опроса получил максимальную оценку значимости, последний — наименее значимому, по мнению респондентов, критерию;

— по уровню проблемности. В основе определения уровня проблемности и проведения ранжирования лежит заключение, что при совершенствовании политики качества образовательных услуг, в первую очередь необходимо стремиться удовлетворить потребности потребителей услуг (в данном случае студентов) по наиболее значимым для них критериям.

Таким образом, при выработке стратегий развития вуз должен учитывать результаты ранжирования. Это означает, что в первую очередь внимание должно быть сосредоточено на тех критериях, которые имеют первый ранг значимости и довести их до первого ранга качества, во вторую очередь критерии, имеющие второй ранг значимости, должны быть по рангу качества доведены до второго места и т. д.

Исходя из этого, уровень проблемности определяется как разность между рангом значимости и рангом качества.

Отрицательное значение уровня (ранга) проблемности свидетельствует о наличии проблем в отношении данного критерия качества, положительное, — о том, что реальное качество образовательных услуг выше уровня ожидания студентов, нулевое значение уровня проблемности означает полную удовлетворенность ожиданий потребителя качеством услуг по данному критерию.

6.5. Расчет диапазона проблемности. Идеальные условия для вуза определяются полным удовлетворением потребностей потребителей, при котором уровни проблемности по всем критериям должны быть равны нулю. Соответственно, необходимо стремиться к уменьшению диапазона проблемности и доведению его до нулевого значения.

7. Анализ результатов. Для анализа и графической презентации результатов исследования используется двумерная матрица «значимость — коэффициент качества». Построение матрицы основывается на адаптированной методике анализа результатов с использованием двух осей координат «значимость» и «коэффициент качества». Две оси координат образуют матрицу, состоящую из 4-х квадрантов: I. Высокие коэффициенты качества — высокая значимость; II. Высокие коэффициенты качества — низкая значимость; III. Высокая значимость — низкие коэффициенты качества; IV. Низкая значимость — низкие коэффициенты качества (рис. 1).

Согласно методике анализа, результаты исследования в виде точек или цифр наносятся на интерпретационную карту, то есть в матрице должно быть отображено состояние дел вуза по каждому из 24 критериев оценки качества.

Квадранты матрицы дают необходимую информацию для принятия стратегических управленческих решений по совершенствованию качества:

— квадрант I указывает на положительное состояние дел вуза с теми из 24 коэффициентов качества, которые попали в этой район;

— квадрант II указывает на то, что параметры, вошедшие в данный квадрант, являются маловажными для респондентов, однако их качество превосходит ожидания;

— квадрант III указывает на проблемы, так как значимость критериев качества, вошедших в данный сектор матрицы, очень велика для респондентов, но по их же мнению качество находится на неадекватно низком уровне;

— квадрант IV указывает на то, что критерии качества, вошедшие в данный квадрант, являются малозначимыми и неприоритетными для респондентов, при этом и качество образовательных услуг по этим критериям ниже ожидаемого уровня, т. е. неудовлетворительно.

Задача вуза состоит в том, чтобы как можно меньше критериев было представлено в III и IV квадрантах матрицы (низкий коэффициент качества). По критериям I квадранта рекомендуется сохранять и закреплять достигнутый успех. К критериям, попавшим во II и IV квадрант, можно относиться спокойно, так как при средних значениях коэффициентов качества они являются маловажными и неприоритетными для респондентов.

Аналитическая часть оценки качества образовательных услуг должна заканчиваться разработкой SWOT-анализа (от англ. SWOT (strengths-weaknesses-opportunities-threats) analysis — анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз). Основой анализа являются данные по рангу проблемности (внутренняя среда) и рангу значимости (внешняя среда) (п. 6.4 данной методики):

— к сильным сторонам деятельности вуза относятся критерии с нулевым или положительным уровнем проблемности и высоким рангом значимости;

— к слабым сторонам деятельности вуза относятся критерии с отрицательными значениями уровня проблемности и высоким рангом значимости;

— возможности — критерии с нулевым или положительным уровнем проблемности и низким рангом значимости;

— угрозы — критерии качества с отрицательным максимальным (по модулю) уровнем проблемности и высоким рангом значимости.

Анализ данных по обозначенным блокам позволяет найти слабые и сильные стороны в отношении отдельных аспектов деятельности вуза. В результате систематизации получаемых данных вуз получает представление о том, почему потребители-клиенты выбирают образовательные услуги анализируемого заведения, на какие их характеристики потребители обращают больше внимания, какие факторы конкурентоспособности сегодня являются критическими, в какой последовательности следует осуществлять мероприятия по совершенствованию деятельности в целях повышения привлекательности и конкурентоспособности образовательных услуг.

Таким образом, применение простой и практичной методики оценки качества услуг потребителем позволяет вузу, своевременно изучая нужды и потребности целевых сегментов, иметь эффективный инструмент управления качеством и конкурентоспособностью образовательных услуг.

Библиографический список

1. Лукашенко, М. А. Образование в условиях рынка: концепция учебного заведения: монография / М. А. Лукашенко. — М.: Высш. шк.: КноРус, 2002. — 284 с.
2. Бордовский, Г. А. Управление качеством образовательного процесса: монография / А. И. Бордовский, А. А. Нестеров, С. Ю. Трапицын; Рос. гос. пед. ун-т им. А. И. Герцена. — СПб.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2001. — 358 с.
3. Котлер, Ф. Маркетинг. Менеджмент / Филипп Котлер; пер. с англ. Т. Виноградова и др.; под общ. ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. — 10-е изд. — СПб. и др.: Питер, 2002. — 750 с.
4. Новаторов, Э. В. КАЧОБРУС: маркетинговый инструмент для измерения качества образовательных услуг / Э. В. Новаторов // Маркетинг. — 2001. — № 6. — С. 54–67.
5. Миляева, Л. Г. Маркетинговый инструментарий для оценки соответствия содержания и качества образовательных

услуг потребностям обучающихся / Л. Г. Миляева, Н. В. Волкова // Маркетинг в России и за рубежом. — 2004. — № 1(39). — С. 90–101.

6. Миляева, Л. Г. Маркетинговые исследования на рынке образовательных услуг провинциальных городов (на примере учреждений высшего профессионального образования) / Л. Г. Миляева // Маркетинг в России и за рубежом. — 2005. — №1 (49). — С. 48–58.

САЯПИНА Наталья Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и организации производства.

Адрес для переписки: e-mail: Sajapinan@mail.ru

Статья поступила в редакцию 07.12.2011 г.

© Н. Н. Саяпина

УДК 338.465.2

Е. С. СТАУРСКИЙ

Омская академия
МВД России

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье автором сделан анализ состояния рынка труда Омской области. Рассчитаны различные статистические показатели, которые характеризуют состояние рынка труда.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, число районов, вариационный ряд, коэффициент асимметрии Пирсона, нормальный закон.

В предыдущей статье «Анализ параметров рынка труда Омской области» автор сделал анализ состояния рынка труда Омской области. В данной работе автором продолжена работа по исследованию рынка труда Омской области.

Для оценки степени отклонения значений вариационного ряда от среднего значения произведем расчет показателей вариации (дисперсия, среднее квадратическое отклонение, коэффициент вариации).

Расчет дисперсии D производим на основании формулы (1)

$$D = \overline{x^2} - \bar{x}^2 \quad (1)$$

Среднюю величину из квадратов статистического признака $\overline{x^2}$ рассчитываем по формуле (2)

$$\overline{x^2} = \frac{\sum_{i=1}^k x_i^2 \cdot f_i}{\sum_{i=1}^k f_i} \quad (2)$$

Среднее квадратическое отклонение σ определяется на основании следующей формулы (3)

$$\sigma = \sqrt{D}. \quad (3)$$

Коэффициент вариации определяется с помощью следующего математического выражения, которое рассчитываем по формуле (4)

$$v = \frac{\sigma}{\bar{x}}. \quad (4)$$

Результаты расчетов отображаем в табл. 1.

Средняя величина из квадратов средней численности трудовых ресурсов района имеет следующее значение

$$\overline{x^2} = \frac{7780843802}{32} = 243151368,81.$$

Таким образом, с учетом ранее вычисленного значения средней численности трудовых ресурсов одного района (\bar{x}) дисперсия составит

$$D = 243151368,81 - (13931)^2 = 49078607,81.$$

Среднее квадратическое отклонение рассчитываем как корень квадратный из дисперсии

$$\sigma = \sqrt{49078607,81} = 7006 \text{ человек.}$$

Коэффициент вариации на основании выше рассчитанных значений равен

$$v = \frac{7006}{13931} = 0,5.$$

Средняя численность трудовых ресурсов района для группы, тыс. чел

№ гр.	Интервал численности трудовых ресурсов, человек	Число районов (частота), f_i	Средняя численность трудовых ресурсов района для группы, человек, x_i	x_i^2	$x_i^2 \cdot f_i$
1	4758 – 10873	12	7816	61089856	733078272
2	10873 – 16988	14	13931	194072761	2717018654
3	16988 – 23104	2	20046	401842116	803684232
4	2310 – 29219	3	26161	684397921	2053193763
5	29219 – 35334	0	32276	1041740176	0
6	35334 – 41449	1	38391	1473868881	1473868881
	ИТОГО	32	–		7780843802

Таблица 2

Статистические коэффициенты для расчета центральных моментов третьего μ_3 и четвертого μ_4 порядка

№ гр.	Интервал численности трудовых ресурсов, человек	Число районов (частота), f_i	Средняя численность трудовых ресурсов района для группы, человек, x_i	$(x_i - \bar{x})$	$(x_i - \bar{x})^3 \cdot f_i$	$(x_i - \bar{x})^4 \cdot f_i$
1	4758 – 10873	12	7816	6115	-2743914850500,00	16779039310807500
2	10873 – 16988	14	13931	0	0,00	0
3	16988 – 23104	2	20046	6115	457319141750,00	2796506551801250,00
4	23104 – 29219	3	26161	12230	5487829701000,00	67116157243230000
5	29219 – 35334	0	32276	18345	0,00	0
6	35334 – 41449	1	38391	24460	14634212536000,0	357952838630560000
	ИТОГО	32	–	–	17835446528250	444644541736399000

Теперь произведем расчет показателей, характеризующих вид вариационного ряда. Для определения асимметричности A_s эксцесса (крутости) E_x вариационного ряда необходимо предварительно определить центральные моменты третьего μ_3 и четвертого μ_4 порядка по формулам (5) и (6)

$$\mu_3 = \frac{\sum_{i=1}^k (x_i - \bar{x})^3 \cdot f_i}{\sum_{i=1}^k f_i} \quad (5)$$

$$\mu_4 = \frac{\sum_{i=1}^k (x_i - \bar{x})^4 \cdot f_i}{\sum_{i=1}^k f_i} \quad (6)$$

Результаты расчетов отобразим в табл. 2, с учетом ранее вычисленного значения $\bar{x} = 13931$ человек.

Таким образом, центральный момент третьего порядка равен

$$\mu_3 = \frac{17835446528250}{32} = 557357704007,81.$$

Центральный момент четвертого порядка равен

$$\mu_4 = \frac{444644541736399000}{32} = 13895141929262500.$$

Для определения асимметрии найдем нормированный момент третьего порядка r_3 , который принимается в качестве показателя асимметрии (A_s) по формуле (7)

$$A_s = \frac{\mu_3}{\sigma^3} \quad (7)$$

С учетом выше рассчитанных коэффициентов показатель асимметрии равен

$$A_s = \frac{557357704007,81}{7006^3} = 1,62.$$

Асимметричность распределения можно также определить с помощью коэффициента асимметрии Пирсона на основании следующей формулы (8)

$$A_s = \frac{\bar{x} - M_o}{\sigma} \quad (8)$$

Подставляя известные значения в формулу (8) получаем значение коэффициента асимметрии Пирсона

$$A_s = \frac{13931 - 11747}{7006} = 0,31.$$

По полученным значениям показателя асимметрии (положительные и незначительно больше нуля), можно утверждать, что данный вариационный ряд обладает умеренной правосторонней асимметрией (вытянут вправо).

Вариационный ряд трудовых ресурсов Омской области

№ гр.	Интервал численности трудовых ресурсов, человек	№ районов	Число районов, f_i
1	4758 – 10873	3, 4, 5, 8, 9, 10, 16, 19, 24, 25, 28, 30	12
2	10873 – 16988	1, 2, 12, 13, 14, 15, 17, 18, 21, 22, 23, 29, 31, 32	14
3	16988 – 23104	11, 26	2
4	23104 – 29219	6, 7, 27	3
5	29219 – 35334	–	0
6	35334 – 41449	20	1
ИТОГО			32

Таблица 4

Теоретические частоты нормального закона распределения для вариационного ряда

№ гр.	Интервал численности трудовых ресурсов, человек	Число районов (фактическое), f_i	Середина интервала, x	$t = \frac{x - \bar{x}}{\sigma}$	Число районов (теоретическое), f^t	$\frac{(f - f^t)^2}{f^t}$
1	4758 – 10873	12	7816	-0,87	8	2
2	10873 – 16988	14	13931	0	11	0,82
3	16988 – 23104	2	20046	0,87	8	4,5
4	23104 – 29219	3	26161	1,75	2	0,5
5	29219 – 35334	0	32276	2,62	2	2
6	35334 – 41449	1	38391	3,49	1	0
ИТОГО		32	-	-	32	9,82

Степень отклонения высоты вершины от нормального распределения определим с помощью показателя эксцесса, который рассчитываем по формуле (9)

$$E_x = \frac{\mu_4}{\sigma^4} - 3. \quad (9)$$

С учетом формулы (9) и выше рассчитанных коэффициентов показатель эксцесса имеет следующее значение

$$E_x = \frac{13895141929262500}{11,734^4} - 3 = 2,77.$$

Поскольку показатель эксцесса незначительно отличается от нуля можно сделать вывод, что данное распределение в значительной степени соответствует нормальному. Положительный знак эксцесса свидетельствует о некотором превышении высоты вершины над нормальным распределением.

Осуществим проверку вариационного ряда на соответствие нормальному закону распределения.

Данную проверку соответствия вариационного ряда заданному закону распределения случайной величины осуществим с помощью критерия χ^2 Пирсона. Для этого требуется вычислить теоретические частоты распределения и сравнить их с фактическими.

Определим теоретические частоты нормального закона распределения для вариационного ряда, представленного в табл. 3 по формуле (10)

$$f^t = \frac{N \cdot h}{\sigma \cdot \sqrt{2\pi}} e^{-\frac{t^2}{2}}. \quad (10)$$

где N — число наблюдений ($N = 32$);
 h — величина интервала в группе ($h = 6115$);
 σ — среднее квадратическое отклонение ($\sigma = 7006$);

$t = \frac{x - \bar{x}}{\sigma}$ — нормированное отклонение варианта от средней арифметической ($\bar{x} = 13931$).

Используя формулу (10) и ранее рассчитанные коэффициенты, определяем теоретические частоты. Результаты расчетов представлены в табл. 4.

Итоговое значение последней графы (табл. 4), соответствует эмпирическому значению критерия Пирсона $\chi^2_{эмп} = 9,82$.

Для сравнения эмпирического значения критерия $\chi^2_{эмп}$ с табличным значением $\chi^2_{табл}$ необходимо предварительно определить число степеней свободы df для данных, используемых при выравнивании имеющегося распределения по кривой теоретического распределения. Для этого воспользуемся формулой для определения числа степеней свободы

$$DF = N - M - 1. \quad (11)$$

где df — число степеней свободы;

n — число групп в вариационном ряду ($n = 6$);

m — число параметров теоретического закона распределения (для нормального закона $m = 2$).

Таким образом, для имеющегося распределения получаем, что число степеней свободы равняется

$$DF = 6 - 2 - 1 = 3.$$

Выберем уровень значимости α равным 0,01 (вероятность ошибочного отклонения гипотезы о соответствии распределения нормальному), что является приемлемым для большинства случаев статистического анализа.

При заданном уровне значимости ($\alpha = 0,01$) и числе степеней свободы ($df = 3$) по таблицам значений критерия χ^2 Пирсона определим, что значение критерия $\chi^2_{табл}$ равно 11,34 [1, с. 623].

Поскольку $\chi^2_{эмп}$ меньше, чем $\chi^2_{табл}$ ($9,82 < 11,34$), то в соответствии с правилом применения критерия χ^2 следует заключить, что отклонения фактического распределения от нормального следует признать случайными. Другими словами, наблюдаемый вариационный ряд соответствует нормальному распределению с высокой степенью вероятности.

Таким образом, было проведено исследование рынка труда Омской области с использованием аппарата математической статистики.

Библиографический список

1. Елисеева, И. Общая теория статистики : учеб. для вузов / И. Елисеева. — М. : Финансы и статистика, 2006. — 655 с.

СТАУРСКИЙ Евгений Станиславович, кандидат технических наук, доцент (Россия), старший преподаватель кафедры экономической теории и финансового права.

Адрес для переписки: e-mail: Ses-qq@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 20.03.2012 г.

© Е. С. Стаурский

УДК 338.242

А. О. АЛГАЗИНА

Сибирская государственная
автомобильно-дорожная академия,
г. Омск

ГОСУДАРСТВО И ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ

В статье проанализирована взаимосвязь и обоснована необходимость эффективного взаимодействия органов государственной и исполнительной власти, предпринимательства и банков в современных условиях. Раскрываются основные проблемы, снижающие эффективность взаимодействия государства, малого и среднего бизнеса и банковского сектора. Сформулирован комплекс научно-практических рекомендаций, направленных на решение отмеченных проблем.

Ключевые слова: банковская система, государственное регулирование, малый и средний бизнес.

Устойчивый экономический рост нашей страны во многом определяется активным участием банковской системы в инвестиционном процессе и, прежде всего, в кредитовании малого и среднего бизнеса. В настоящее время достаточно остро стоит вопрос о необходимости всемерного поддержания малого и среднего предпринимательства как со стороны законодательной и исполнительной власти, так и со стороны банковского сектора [1]. Важнейшая роль коммерческих банков в развитии малого бизнеса объясняется тем, что для малых предприятий получить финансовые средства из других источников достаточно сложно. Как показывает практика, малые предприятия практически не используют в качестве института внешнего финансирования фондовый рынок из-за высокой степени недоверия к нему. Коммерческий кредит также не способен эффективно решать финансовые проблемы предпринимателей. Вследствие слабой конкурентной позиции основной массы малых предприятий на товарных

рынках, они гораздо чаще реализуют собственные товары и услуги с отсрочкой платежа, чем получают кредиты от своих поставщиков. Следовательно, кредит становится основным и практически единственным вариантом внешнего финансирования.

В настоящее время в России на первый план вышли проблемы, связанные с существенным отставанием кредитно-финансовой системы от требований инновационной экономики. Российский кредитный рынок характеризуется институциональной неразвитостью, ограниченным набором используемых финансовых инструментов и услуг, отсутствием эффективных правовых механизмов, гарантирующих реализацию имущественных интересов участников кредитной сделки. Ориентация банков на работу с финансовыми инструментами в ущерб кредитованию производства приводит к сокращению объемов кредитования малого и среднего бизнеса. На рынке ссудных капиталов преобладает предложение кредитных ресурсов на короткий срок, что ограничива-

ет инвестиционные возможности предприятий [2]. Кроме того, банки, обладающие кредитными ресурсами, но напуганные кризисом, пытаются найти «идеальных» заемщиков, минимизировать риски за счет работы только с первоклассными клиентами. В результате получается замкнутый круг. В этих условиях проблема ограниченного доступа к кредитам является общей для всех категорий хозяйствующих субъектов, но наиболее остро она проявляется в малом бизнесе.

В странах с развитой рыночной экономикой особая роль в финансово-кредитном обеспечении малого бизнеса принадлежит государству. В Российской Федерации, наряду с принятием Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», также была создана система кредитования предпринимательства, однако вследствие ограниченности бюджетных средств и неэффективности применяемого механизма кредитования она пока не оказывает существенного влияния на укрепление финансовой базы малых предприятий.

Учитывая сказанное, актуальность рассмотрения вопросов, связанных с повышением эффективности взаимодействия государства, малого и среднего бизнеса и банковского сектора, не вызывает сомнения.

В настоящее время государственная поддержка рынка осуществляется в рамках программ Российского банка развития (РосБР) и деятельности гарантийных фондов. Вплоть до 2008 года деятельность государства по поддержке финансирования субъектов малого и среднего бизнеса была практически незаметна на фоне общего роста рынка кредитования МСБ. Ситуация кардинально изменилась в 2008 году после перевода РосБР в состав Внешэкономбанка, что повысило статус и расширило спектр функций института развития. РосБР стал частью государственной программы по поддержке МСБ в сфере обеспечения финансирования малого и среднего предпринимательства. В результате по итогам 2008 года объем финансовой поддержки, предоставленной РосБР через банки-партнеры и организации инфраструктуры, достиг 10,3 млрд рублей, на 70% превысив результаты 2007 года.

В условиях существенного ухудшения экономической ситуации в России в 2008–2009 годах Российский банк развития сыграл ключевую роль в вопросе поддержки субъектов МСБ. В июне 2009 года была запущена программа «Рефинансирование», особенностью которой стало распределение денежных средств в соответствии с так называемыми региональными лимитами, то есть максимальной суммой средств, которую смогут получить субъекты малого и среднего бизнеса данного региона. Принцип региональных лимитов позволил перераспределить часть средств в пользу тех регионов, в которых доступ субъектов МСБ к заемным средствам затруднен по тем или иным причинам. При этом в структуре лимитов отсутствует явный перекося средств в пользу крупнейших экономических субъектов РФ, что позволяет рассчитывать на высокую эффективность программы в регионах. Реализация программы предусматривает рефинансирование кредитов, предоставленных банками-партнерами субъектам МСБ, под залог ранее сформированных ими за счет собственных (привлеченных) средств портфелей кредитов МСБ. Обязательным условием является направление полученных от рефинансирования средств на дальнейшее кредитование субъектов малого и среднего бизнеса, за счет чего обеспечива-

ется мультипликационный эффект программы. При этом РосБР осуществляет контроль предоставления банками-партнерами кредитов субъектам МСБ — как дистанционный (на основе предоставляемой банками-партнерами отчетности и документов), так и с выездом на место осуществления банками-партнерами и субъектами малого и среднего бизнеса своей финансово-хозяйственной деятельности. Для расширения возможностей программы в нее были также включены организации инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса: лизинговые и факторинговые компании, микрофинансовые организации, региональные фонды поддержки предпринимательства [3].

По состоянию на 01.01.2011 года, в программе «Рефинансирование» участвуют 116 банков-партнеров и 85 организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса. Притом с начала функционирования программы (01.07.2009) банкам-партнерам было предоставлено кредитных средств на сумму 24,3 млрд рублей. С учетом общего объема выданных банками за указанный период кредитов МСБ государственная поддержка составляет менее 1% рынка. Тем не менее направлена она именно в «узкие» места. На 01.01.2011 года 66% средств РосБР размещены на срок от 2 до 3 лет, а значимую долю (21%) в портфеле занимает промышленность. При том, что 50% портфеля — крупные кредиты, это позволяет предположить инвестиционный характер финансирования [4]. Таким образом, государственные средства направлены в те сегменты рынка, которые многие средние и мелкие банки, прежде всего в регионах, из-за слабой диверсификации ресурсной базы освоить не могут.

Для того чтобы расширить возможности двухуровневой модели рефинансирования, в середине 2010 года была запущена программа «Финансирование для инноваций и модернизации», целью которой является обеспечение финансирования инновационных и модернизационных проектов МСБ в производственном секторе экономики и области современных технологий. Ее реализация осуществляется как за счет целевого финансирования банков-партнеров, так и путем участия ОАО РосБР в капитале инновационных и модернизационных предприятий МСБ (через специально созданный Фонд прямых инвестиций) (рис. 1). Объем предоставленных средств на текущий момент совсем не велик — всего 285 млн рублей по состоянию на 01.01.2011 года, однако потенциал программы достаточно высок, поскольку она дает реальную возможность малым и средним предприятиям на выгодных условиях получить долгосрочные средства на обновление основных фондов и улучшение качества продукции.

В России уже функционирует более 60 гарантийных фондов, и все большее число банков расширяет возможности кредитования под государственные поручительства. В связи с традиционной проблемой малого и среднего бизнеса — отсутствием качественного обеспечения — подобная мера государственной поддержки рассматривается нами как одна из приоритетных. Обеспечение потребности малых и средних предприятий в кредите является обязательной предпосылкой для формирования современной модели малого бизнеса.

Факторы, препятствующие более быстрому росту объемов кредитования малого и среднего бизнеса, можно разделить на две условные группы: особенности компаний сегмента и условия бизнес-среды. Первая группа факторов включает в себя

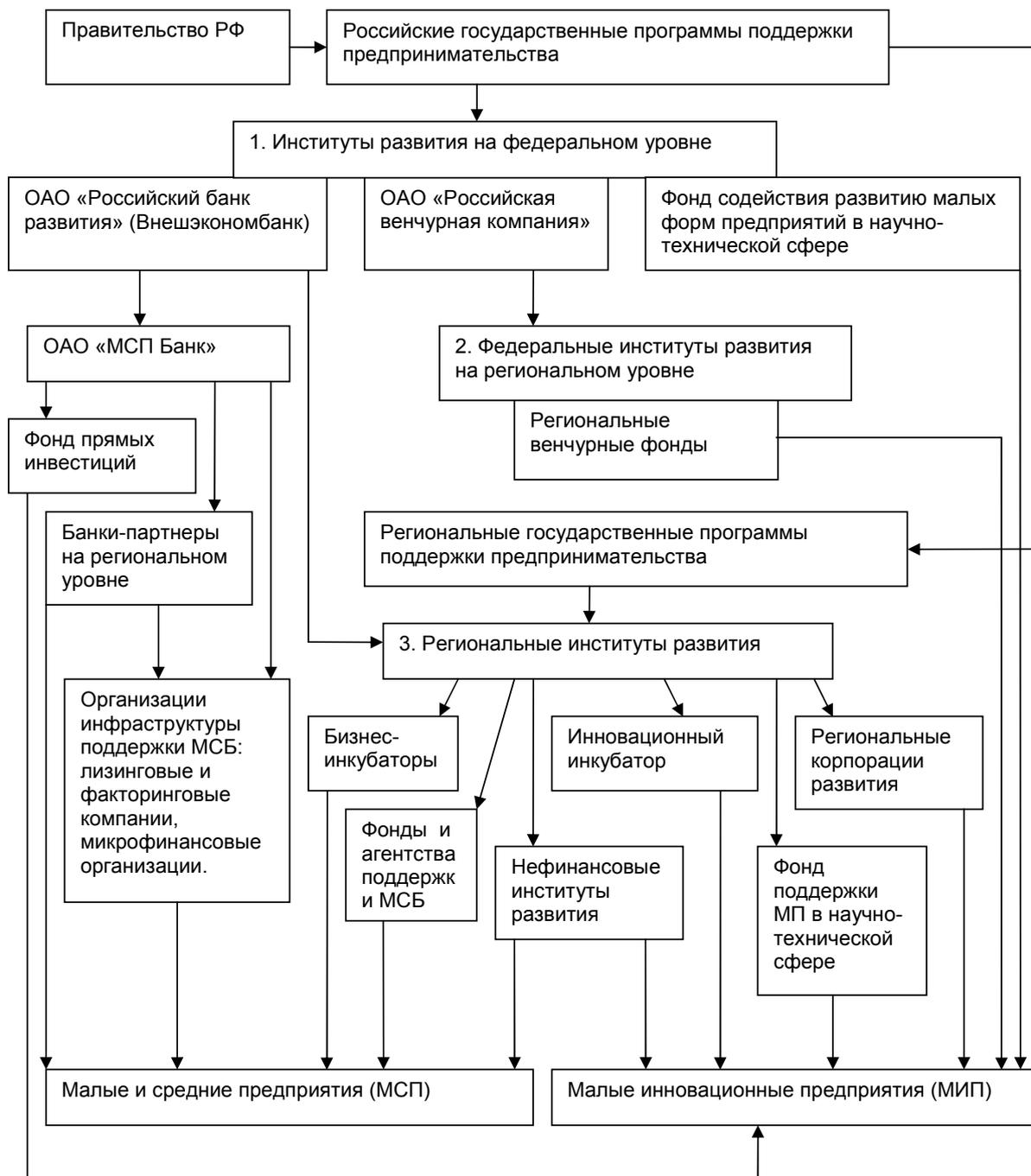


Рис. 1. Система государственной поддержки малого и среднего бизнеса на федеральном и региональном уровнях ¹

вполне известные особенности небольших компаний: недостаточность залогового обеспечения, непрозрачность бизнеса, низкое качество управления. С этими факторами банки, специализирующиеся на кредитовании сегмента, так или иначе научились работать — применяются адаптированные под сегмент методики оценки риска, используются скоринговые методы оценки клиентов и кредитные продукты без залогового обеспечения. В современных условиях важнейшим условием развития сектора является улучшение качества предпринимательской среды в целом. Это касается снижения административных барьеров, последовательной борьбы с коррупцией и любыми формами злоупотреблений со стороны административного аппарата, проведения взвешенной налоговой политики, пропаганде и популяризации малого бизнеса в стране. Эффективная работа по данному направлению возможна только при объеди-

нении всех заинтересованных сторон: государства, финансовых организаций и предпринимательских сообществ.

Роль государства в поддержке малого и среднего бизнеса в последние годы существенно возросла, однако относительные объемы данной поддержки, конечно же, далеки от общих объемов рынка. Наиболее востребованными механизмами финансовой поддержки предпринимательства в современных условиях являются предоставление поручительств по кредитам малого и среднего бизнеса, программы по субсидированию процентной ставки по отдельным видам предпринимательской деятельности (в том числе по лизинговым договорам), а также выдача грантов и разовых субсидий на развитие бизнеса.

Вместе с тем малый и средний бизнес нуждается в дополнительных мерах государственной поддержки. В ближайшие несколько лет, на наш взгляд,

большую актуальность будут иметь меры как финансовой, так и нефинансовой поддержки для формирования благоприятной предпринимательской среды. Эффективным стимулом кредитования малого и среднего бизнеса могут стать такие дополнительные меры, как:

— оптимизация и упрощение работы гарантийных фондов, снижение стоимости их услуг, а также возможность получения предпринимателем поручительства гарантийного фонда под start-up кредит;

— упрощение и ускорение процедуры получения государственных грантов и субсидий начинающими предпринимателями;

— развитие информационной среды, мероприятия по популяризации малого предпринимательства, развитие общефедеральных образовательных программ для предпринимателей (в том числе дистанционных и с использованием Интернета), создание новых специализированных СМИ, ориентированных на малый и средний бизнес;

— введение налоговых «каникул» и специальных налоговых льгот для начинающих предпринимателей;

— повышение обязательной доли МСБ при размещении государственных заказов.

По объективным причинам в ближайшие два года вряд ли стоит ожидать интенсивного (или резко экспоненциального) роста рынка кредитования. Хотя бы в силу сохраняющихся посткризисных факторов, которые продолжают негативно влиять на деловую активность в сегменте малого и среднего бизнеса. Однако на фоне улучшающейся макроэкономической ситуации расширения рынка кредитования в целом в перспективе полутора – двух лет

динамика рынка кредитования малого и среднего бизнеса будет идти с превышением показателей 2010 – 2011 годов.

Примечание

¹ Схема составлена автором.

Библиографический список

1. Романенко, Е. В. Малое предпринимательство и инновационный характер развития экономики России : монография / Е. В. Романенко. – М. : Креативная экономика, 2010. – 251 с.

2. Бирюков, В. В. Особенности предпринимательской деятельности в инновационной экономике / В. В. Бирюков // Вестник СибАДИ. – 2011. – № 18. – С. 60 – 64.

3. Предпринимательство в России: результаты и противоречия развития : монография / под науч. ред. В. М. Юрьева // Кн. III: Императивы государственной поддержки предпринимательской деятельности в современной России. – Тамбов : Издательский дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2010. – 235 с.

4. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru> (дата обращения: 10.01.2011).

АЛГАЗИНА Александра Олеговна, аспирантка кафедры общей экономики и права, ведущий специалист филиала «Омский» ОАО «ОТП Банк».

Адрес для переписки: 644080, г. Омск, пр. Мира, 5.

Статья поступила в редакцию 20.01.2011 г.

© А. О. Алгазина

УДК 33 : 624

О. В. ДЕМИДЕНКО

Омская гуманитарная академия

ОПТИМИЗАЦИЯ РАЗМЕРА РЕЗЕРВА МАТЕРИАЛОВ ПРИ ВОЗВЕДЕНИИ ОБЪЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА

Приводится методика планирования обоснованного размера страхового запаса материалов на строительной площадке, обеспечивающая непрерывность работы поточных линий.

Ключевые слова: планирование, строительный поток, график поставки, страховой запас, оборотные средства, эффективность строительства.

Одним из основных условий экономического функционирования поточных линий в строительстве является своевременное и качественное их обеспечение материально-техническими ресурсами в количестве, достаточном для выполнения предусмотренного технологическим графиком объема работ. Это обеспечит непрерывность работы поточных линий, равномерность потребления материалов и в итоге позволит оптимизировать сроки

строительства объектов и снизить стоимость их возведения.

Организуя обеспечение строительных потоков всеми необходимыми материалами на основе технологических графиков в количестве, соответствующем запланированному темпу производства работ, подразделения производственно-технологической комплектации оказывают значительное влияние на повышение организационного уровня строительства.

Основной задачей управления является осуществление строгого контроля за выполнением процессов поставки и потребления материалов в соответствии с согласованными сроками и нормами, что обеспечит синхронность в деятельности подразделений комплектации и поточных линий. Это обеспечивается четким планированием поставок и последующим их регулированием в соответствии с фактическим выполнением строительно-монтажных работ.

Возможности системы производственно-технологической комплектации позволяют организовать материально-техническое снабжение, полностью исключив перерывы в работе поточных линий из-за отсутствия материалов и не допустить излишних их запасов на строительной площадке. В связи с этим отпадает необходимость в приобъектных складах, так как наиболее целесообразно сосредоточить все материалы в пунктах их переработки и комплектации, что позволит наиболее оперативно осуществлять перераспределение материальных ресурсов между отдельными потоками и улучшить условия их хранения.

Результаты анализа научной литературы свидетельствуют об отсутствии единой методики планирования запасов материалов на строительной площадке. Необоснованный подход к планированию запасов материалов при составлении графиков комплектации приводит к перебоям в их поставке и простоям поточных линий, величина которых составляет свыше 10% рабочего времени. В отдельных случаях на приобъектных складах образуются необоснованно большие запасы, что приводит к дефициту материалов на других площадках и увеличению сроков оборачиваемости оборотных средств. Это вызвано несовершенством методики проектирования в строительном производстве системы материальных потоков, так и определением размеров запасов материалов в системе поточных линий [1].

Главным вопросом планирования запасов в строительстве является установление их величины на таком минимальном уровне, который, с одной стороны, обеспечивает непрерывность производственного процесса предприятий-потребителей, с другой — предотвращает образование излишних и сверхнормативных запасов материальных ресурсов, что замедляет оборачиваемость оборотных средств.

В разрабатываемой в настоящее время в соответствии со СНиП 3. 01. 01 — 85* проектной документации по комплектации объектов материалами либо вообще не предусматривается запаса материалов на строительной площадке (если потребление их осуществляется с транспортных средств), либо величина запаса определяется в днях количественного их потребления. Оба случая не имеют достаточного теоретического обоснования, что и является причиной простоев поточных линий в ожидании необходимых материалов.

При комплектном обеспечении поточных линий материалами по часовым графикам достаточный объем их на строительной площадке для ритмичного выполнения определенного вида работ можно представить как производственный запас. Создание производственных запасов — это необходимое условие сбалансированного, стабильного обеспечения материальными ресурсами строительного производства. Основная задача создания запасов заключается в устранении неизбежных «перекосов» в движении материальных ресурсов от поставщика до строительных организаций. За счет создания запасов по-

вышается надежность материально-технического обеспечения строительства. Производственный запас — это максимально допустимый уровень запаса материальных ресурсов, которые должны обеспечить ритмичную работу строительной организации по выполнению установленного объема строительно-монтажных работ. Текущим запасом считается часть производственного запаса, предназначенная для обеспечения непрерывности строительного производства в интервалах между двумя очередными поставками материальных ресурсов.

Размер текущего запаса зависит от среднесуточного расхода и частоты поставок. Чем чаще поступают материалы на строительную площадку, тем меньше должен быть текущий запас при неизменном объеме строительно-монтажных работ в днях среднесуточного потребления. В идеальном случае текущий запас вполне достаточен для обеспечения производства работ.

Часть производственного запаса, зависящая от организационного уровня процесса доставки, составляет страховой запас материалов. Страховой запас предназначается для обеспечения нормативного хода строительного производства на случай возможных нарушений в снабжении или колебаний в объеме строительного производства. Создание страхового запаса вызывается тем, что фактические поступления материалов на строительный объект отклоняются от среднего интервала расчетных поставок. Основными причинами образования страховых запасов могут являться невыполнение поставщиками обязательств по своевременной отгрузке материалов, поступление продукции ненадлежащего качества, случайные задержки материалов в процессе транспортировки, а также изменения потребности в материалах по различным уважительным причинам.

Размер страхового запаса определяет уровень обслуживания. Если страховой запас очень мал, то будет возникать частая нехватка материалов на строительной площадке если слишком велик, то будет иметь место увеличение издержек хранения запасов.

Таким образом, задачи управления запасами в строительстве являются задачами принятия решений относительно того, когда закупать выраженные через точку заказа и сколько закупать материальных ресурсов, выраженные через размер заказа.

Уровень запасов, при котором подается заказ, определяется

$$P=S+B, \quad (1)$$

где P — точка заказа (производственный запас); S — средний спрос за время доставки материальных ресурсов; B — страховой запас, необходимый вследствие колебания длительности доставки.

Величина производственного запаса материалов зависит от хода выполнения графиков поставки и интенсивности производства строительно-монтажных работ. При этом возможно несколько случаев сочетания факторов, влияющих на размер запаса (рис. 1).

Первый случай — выполнение строительно-монтажных работ и процесса поставки материалов осуществляется строго по графикам (рис. 1а)

$$q_{\text{пл}} = q_{\text{ф}}, t_{\text{пл}} = t_{\text{ф}}, \quad (2)$$

где $q_{\text{пл}}$, $q_{\text{ф}}$ — плановый и фактический объемы потребления материалов поточной линией за время

одного рейса; $t_{\text{ни}}, t_{\text{фи}}$ — плановое и фактическое время одного рейса.

В этом случае запас материалов на строительной площадке равен технологической их потребности и изменяется за время одного рейса от размера поставки до нуля

$$\sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^m q_{ij} \geq Q_{\text{т}} \geq 0, \quad (3)$$

где k — количество видов материалов в комплекте; m — количество параллельно работающих поточных линий; $Q_{\text{т}}$ — технологический запас.

Второй случай — выполнение транспортно-разгрузочного процесса осуществляется строго по графику, а фактический темп строительно-монтажного процесса ниже запланированного (рис. 1б)

$$t_{\text{ни}} = t_{\text{фи}}, q_{\text{ни}} > q_{\text{фи}}. \quad (4)$$

В этом случае на приобъектном складе появится остаток технологической потребности материалов q_{oi} , величина которого будет равна

$$q_{\text{oi}} = q_{\text{ни}} - q_{\text{фи}} \text{ или } q_{\text{oi}} = (t_{\text{ни}} - t_{\text{фи}}) q_i, \quad (5)$$

где $t_{\text{ни}}, t_{\text{фи}}$ — фактическая и плановая продолжительность выполнения i -го технологического процесса.

Третий случай — выполнение транспортного и погрузочного процессов осуществляется с опережением графика, а темп строительно-монтажных работ ниже запланированного (рис. 1в)

$$q_{\text{ни}} > q_{\text{фи}}, t_{\text{ни}} < t_{\text{фи}}. \quad (6)$$

В этом случае величина остатка материалов на приобъектной площадке будет складываться из объема неупотребленных материалов q'_{oi} из-за отставания темпа производства работ и объема материалов, завезенных ранее срока, q''_{oi}

$$q_{\text{oi}} = q'_{\text{oi}} + q''_{\text{oi}} \text{ или } q_{\text{oi}} = [(t_{\text{ни}} - t_{\text{ни}}) + (t_{\text{ни}} - t_{\text{фи}})] q_i. \quad (7)$$

Продолжительность пролеживания этих материалов при последующем соблюдении графика поставки будет определяться интенсивностью их потребления в единицу времени и величиной времени отставания производства работ от графика.

Четвертый случай — фактическое выполнение транспортного и погрузочно — разгрузочного процессов осуществляется по графику, а темп строительно — монтажного процесса выше запланированного (рис. 1г)

$$q_{\text{ни}} < q_{\text{фи}}, t_{\text{ни}} = t_{\text{фи}}. \quad (8)$$

В этом случае поточная линия окажется не обеспеченной материалами. Объем дефицита будет

$$q_{\text{ди}} = q_{\text{фи}} - q_{\text{ни}} = (t_{\text{ни}} - t_{\text{ни}}) q_i. \quad (9)$$

Очевидно, чтобы предотвратить простой поточных линий, необходимо на приобъектном складе иметь страховой запас материалов, величина которого должна быть не менее дефицита.

Пятый случай — транспортный и погрузочно-разгрузочный процессы выполняются с отставанием от графика, а темп производства строительно-монтажных работ выше запланированного (рис. 1д)

$$q_{\text{ни}} < q_{\text{фи}}, t_{\text{ни}} > t_{\text{фи}}. \quad (10)$$

В этом случае на строительной площадке окажется дефицит материалов, суммарная величина которого составит

$$q_{\text{ди}} = q'_{\text{ди}} - q''_{\text{ди}} = [(t_{\text{ни}} - t_{\text{ни}}) + (t_{\text{фи}} - t_{\text{ни}})] q_i. \quad (11)$$

где $q'_{\text{ди}}$ — величина дефицита, вызванного увеличением темпа работ; $q''_{\text{ди}}$ — величина дефицита, вызванного увеличением фактического времени поставки по сравнению с запланированным.

Таким образом, при комплектном обеспечении поточных линий строительными материалами из-за неравномерного выполнения строительно-монтажного процесса и процесса поставки материалов на приобъектном складе может образоваться остаток или дефицит материалов. При планировании комплектации наиболее важно не допустить перебоев в работе поточных линий, т. е. образования на рабочем месте дефицита материалов. Следовательно, на приобъектном складе всегда необходимо иметь страховой запас материалов $Q_{\text{с}}$, размер которого должен быть не менее возможной максимальной величины дефицита $Q_{\text{д}}$

$$Q_{\text{с}} \geq Q_{\text{д}} \geq \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^m q_{\text{дij}}. \quad (12)$$

Величина производственного запаса материалов на приобъектном складе $Q_{\text{п}}$ изменится

$$Q_{\text{с}} \leq Q_{\text{п}} \leq Q_{\text{т}} + Q_{\text{с}} + Q_{\text{о}}$$

или

$$\sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^m q_{\text{ди}} \leq Q_{\text{п}} \leq \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^m (q_{\text{ij}} + q_{\text{дij}} + q_{\text{оij}}). \quad (13)$$

Величина технологического запаса материалов меняется от нуля до суммарного размера одной поставки и остатка предыдущей поставки. Размер страхового запаса зависит от величины отклонения фактического времени выполнения строительно-монтажного, транспортного и погрузочно-разгрузочного процессов от планового и должен быть не меньше величины возникающего дефицита.

Величина производственного запаса не должна быть меньше размера страхового запаса и больше суммарного значения технологического и страхового запасов.

Страховые запасы обеспечивают работу поточных линий, когда время доставки заказа превышает среднее значение, следовательно, они увеличивают затраты на работу системы. Более целесообразно вычислять страховой запас, обеспечивающий требуемый уровень обслуживания. Простейшее приближенное значение для уровня страхового запаса связано с математическим ожиданием и средним квадратичным отклонением времени доставки строительных материалов на объекты строительства. В случае нормального закона распределения с математическим ожиданием \bar{x} и средним квадратичным отклонением σ в интервале $\bar{x} - \sigma \leq x \leq \bar{x} + \sigma$ заключено 68% значений длительности доставки, в интервале $\bar{x} - 2\sigma \leq x \leq \bar{x} + 2\sigma$ расположено 95% значений, в интервале $\bar{x} - 3\sigma \leq x \leq \bar{x} + 3\sigma$ — 99% [1].

Вследствие симметричности функции распределения, в интервалах, начинающихся с нуля, находится следующий процент всех значений: в интервале $0 < x < \bar{x} + \sigma$ — 84%; в интервале $0 < x < \bar{x} + 2\sigma$ — 97,5%; в интервале $0 < x < \bar{x} + 3\sigma$ — 99,5%.

Если S — средний спрос за среднее время доставки материалов, σ — среднее квадратичное отклонение времени доставки материалов, то производственный запас определяется по формуле

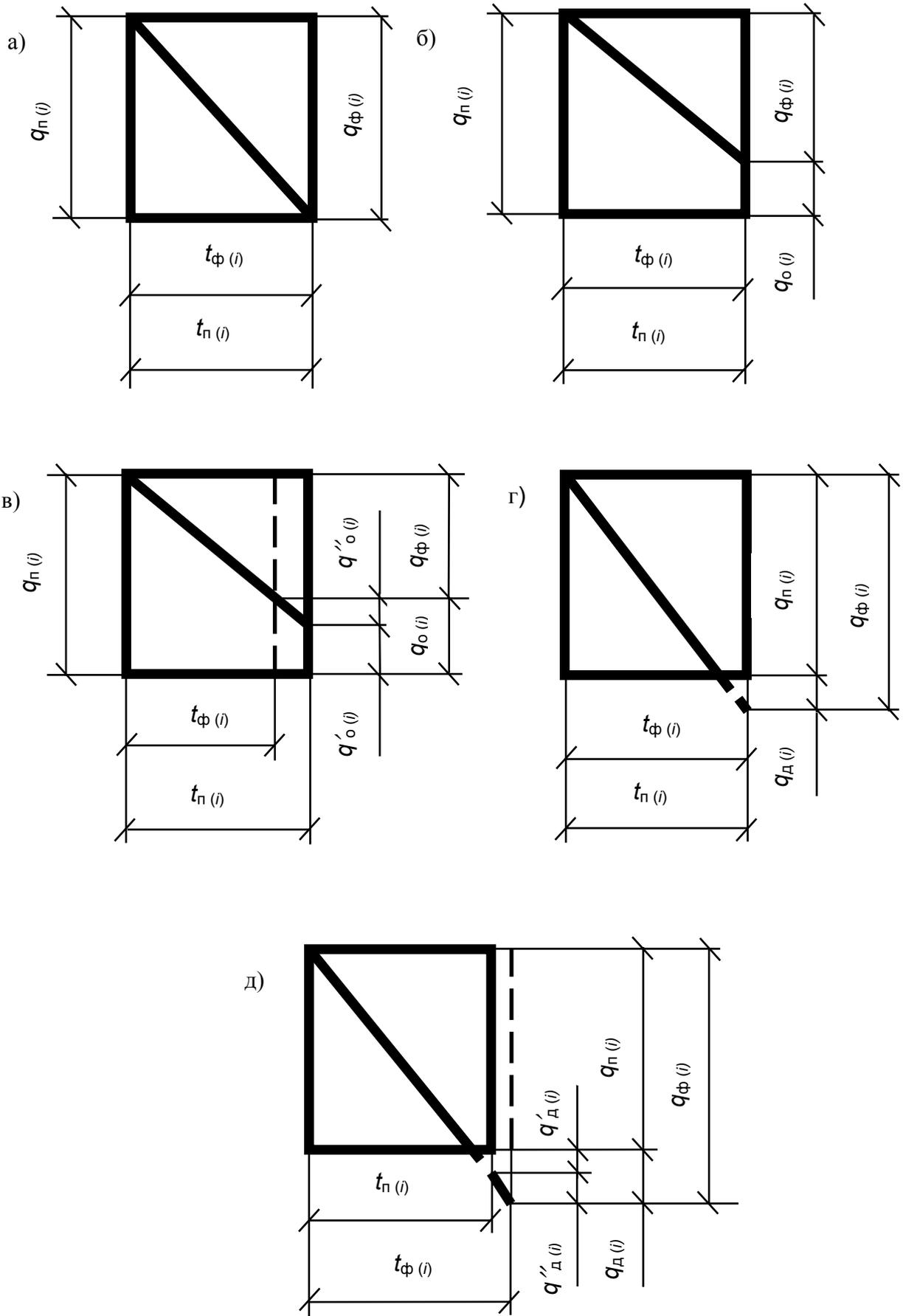


Рис. 1. Зависимость величины запаса материалов на строительной площадке от интенсивности транспортного процесса

$$P=S+k\sigma \quad (14)$$

Из формул 1 и 14 видно, что страховой запас можно принять равным $k\sigma$. При данном подходе размер резервного запаса устанавливается путем выбора такого коэффициента k , при котором вероятность того, что потребность в материалах превысит точку заказа, имеет заданное фиксированное значение. В этом случае дефицит материалов на строительной площадке может появиться лишь в течение промежутка, на который задерживается выполнение заказа. В случае нормального распределения при $k=1$ спрос превышает точку заказа в течение 17% времени, при $k=2$ — на 2,5%, при $k=3$ — на 0,5%.

Данная методика определения уровня страхового запаса была апробирована при возведении кирпичного жилого дома в г. Омске. В результате проведенного исследования с помощью натуральных наблюдений установлено, что продолжительность доставки материалов на строительную площадку является случайной величиной распределенной по нормальному закону. Работы по кирпичной кладке на строительном объекте осуществляются в одну смену продолжительностью 8 часов. Суточная потребность в кирпиче составляет 15 тысяч штук. Среднее квадратическое отклонение продолжительности доставки кирпича σ — 0,58 часа. Для определения размера страхового запаса кирпича на строительной площадке необходимо определить потребность строительного материала за один час работы. Согласно исходным данным эта величина

составит 1,9 тысячи кирпича за один час. Следовательно, во избежание простоя рабочих строительных бригад при выполнении кладочных работ необходимо иметь страховой запас кирпича в размере 2,2 тысячи штук, в этом случае дефицит кирпича может возникнуть в течение 2,5% времени смены или в размере 3,3 тысячи штук, а вероятность дефицита на строительной площадке составляет 0,5% времени рабочей смены.

Таким образом, страховой запас учитывает возможные отклонения от графика выполнения операций транспортного процесса и является надежной защитой от потерь рабочего времени и отказов строительного потока, которые существенно сказываются на эффективности строительства.

Библиографический список

1. Одинцов, Д. Повышение эффективности транспортно-технологического обеспечения строительных потоков / Д. Одинцов, О. Демиденко // Известия высших учебных заведений. Строительство. — 2003. — № 5. — С. 67–71.

ДЕМИДЕНКО Ольга Владимировна, кандидат технических наук, доцент (Россия), доцент кафедры коммерции, маркетинга и рекламы.

Адрес для переписки: e-mail: dovanddms@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 19.12.2011 г.

©. О. В. Демиденко

УДК 336.001.7

Г. А. ДРЁМИНА

Омский государственный институт сервиса

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В РЕИНЖИНИРИНГЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты применения реинжиниринга в банковской деятельности. Показаны возможности реинжиниринга банковского бизнеса на базе инновационных технологий. Для оптимизации реинжиниринга в банковской сфере предлагается комплексное использование CRM- и LEAN-технологий.

Ключевые слова: реинжиниринг, банковская деятельность, инновационные технологии, бизнес-процессы.

Российские коммерческие банки в настоящее время вступили в период качественного роста. В условиях возрастающей конкуренции на рынке банковских услуг при постоянном росте требований клиентов к качеству обслуживания настоятельной необходимостью является использование инновационных технологий в реинжиниринге банковской деятельности. Согласно М. Хаммеру, реинжиниринг предполагает фундаментальное переосмысление и

радикальное изменение решений о деловых процессах с целью достижения существенных улучшений в критически важных показателях деятельности, таких как издержки, качество обслуживания и скорости [1, с. 12]. В общей процедуре реинжиниринга могут одновременно использоваться различные методы и инструменты с точки зрения экономической эффективности и возможности применения, однако главным критерием является их инновационность.

Проблемы инновационной деятельности банков уже достаточно долгое время исследуются зарубежной экономической наукой, примером чего могут служить работы Д. Ф. Синки, Т. Коха, П. Роуза и других американских ученых, посвященные проблемам финансовых рынков и банковского менеджмента. Однако следует отметить, что в западной литературе обычно используется термин не «банковские», а «финансовые» инновации, под которыми понимаются нововведения в финансовых инструментах, банковских продуктах и технологиях [2, с. 24]. Приведенные в российской экономической литературе дефиниции обычно отражают различные стороны банковской деятельности, но не рассматривают их в совокупности. Более удачным представляется определение банковской инновации как системы различных нововведений в любой сфере функционирования банка, приводящих к увеличению конкурентных преимуществ, которые могут проявляться в расширении клиентской базы, увеличении доли рынка, сокращении издержек, а также обеспечении устойчивости банка [3, с. 21]. Реинжиниринг банковской деятельности реализуется на базе современных технологий. Под технологической инновацией в банковской сфере понимается создание новых банковских продуктов, а также совершенствование уже существующих банковских продуктов с использованием современных информационных технологий; использование в банках современного технологического оборудования с целью повышения эффективности и конкурентоспособности оказываемых услуг; изменение технологии обслуживания клиентов банка [4, с. 22]. В настоящее время коммерческие банки применяют реинжиниринг банковской деятельности с помощью технологических инноваций при проведении платежей клиентов, электронном предъявлении счетов, в депозитных, кредитных операциях, операциях с ценными бумагами и валютой. Примерами инновационных технологий обслуживания клиентов банка являются виртуальные банковские и финансовые технологии; комплексное использование новых информационных и коммуникационных технологий для электронного и смешанного обслуживания; новые автоматы самообслуживания; дистанционное обслуживание; использование Интернета [5, с. 17]. Виртуализация банковского бизнеса ведёт к появлению инновационной услуги видео-банкинга, как следующей ступени эволюции мобильного и интернет-банкинга. Одновременно с этим обсуждается создание принципиально новых кредитных организаций, таких как полностью виртуальные банки.

Необходимо отметить, что в России, в теории и на практике, разрабатывается чаще всего один аспект реинжиниринга — применение математических инструментов и информационных технологий. Например, одним из перспективных направлений теоретических и экспериментальных исследований в финансово-кредитной сфере является реинжиниринг бизнес-процессов с помощью компьютерных имитационных моделей. Практический реинжиниринг использует ряд методологий и стандартов по разработке и моделированию бизнес-процессов на базе современных CASE-средств (Computer-Aided System of Engineering). В то же время практика уже давно доказала, что простое накладывание информационных технологий на существующие бизнес-процессы не даёт максимального эффекта. Суть реинжиниринга заключается в том, что организация должна заново определить содержание своей дея-

тельности и перенести акцент на бизнес-процессы, ориентированные на удовлетворение потребностей клиентов. При этом предполагается более широкое использование возможностей современных информационных технологий, т. е. математические и компьютерные инструменты должны стать частью всесторонней трансформации банковского бизнеса. Например, такие технологии, как private banking и family office базируются не только на построении дружеских партнерских отношений между обслуживающим менеджером и клиентом, но и на необходимых, удобных, финансово-эффективных и доступных клиенту сервисах и инструментах, снабженных инновационными технологиями, отвечающими требованиям современного информационного общества [6].

Во всех случаях любая инновация должна обеспечивать первоочередную ориентацию банка на реальные потребности клиентов. Инновации должны затрагивать не только технические аспекты, но и изменения технологий обслуживания, сервиса. В теории реинжиниринга фундаментальное значение имеет понятие «бизнес-процесс». Выбор бизнес-процессов как основного объекта модернизации объясняется высокими возможностями, заложенными в этом направлении. Так, например, потенциал снижения затрат при оптимизации бизнес-процессов достигает 25–30% в сравнении с другими направлениями, которые дают от 5 до 15% [7, с. 47]. В последние десятилетия XX века и в начале XXI века в банковской сфере произошли существенные изменения в структуре банковских продуктов и услуг. Если раньше коммерческий банк ассоциировался у потребителя, прежде всего, с определенным набором услуг, которые достаточно редко претерпевали какие-либо изменения, то на сегодняшний день банк в дополнение к существующим услугам предлагает принципиально новые подходы предоставления своих продуктов и способы их подачи потенциальному потребителю. Сегодня происходит изменение банковской модели в сторону ориентированности на клиента. В данном случае речь идет о переходе от пассивной системы выстраивания отношений с банковскими клиентами к активной. В связи с этим требуются изменения в акцентах реинжиниринга банковского бизнеса, связанные со спецификой, определяющей двойной природой услуг: наличие не только услуги (деятельности, направленной на человека), но и процесса обслуживания. Современный реинжиниринг должен реализовывать комплексный подход к модернизации банковской деятельности.

Для реализации этого подхода и оптимизации реинжиниринга в данной статье предлагается совместное использование CRM-технологии и LEAN-технологии. В российской банковской сфере названные технологии не получили пока широкого распространения, а практика их совместного использования почти не встречается. При реализации стратегии CRM (Customer Relationship Management — управление взаимоотношениями с клиентами) клиент выполняет контролирующую, а менеджмент — интегрирующую (координирующую) функцию, оптимизирующую бизнес-процессы основных подразделений компании на основе горизонтальных технологических цепочек [8, с. 17]. В разрезе информационных технологий CRM представляет собой набор определенного программного обеспечения и технологий (Terrasoft, ASoft, Oracle, SoftMaster), позволяющих автоматизировать и со-

вершенствовать бизнес-процессы в таких областях, как продажи, маркетинг, обслуживание и поддержка клиентов. Данное программное обеспечение позволяет не только координировать действия различных подразделений, но и согласовывать работу различных каналов взаимодействия с клиентом: личное взаимодействие, телефон, Интернет. Идеология CRM предусматривает переход от стратегии масс-маркетинга и массовых продаж к индивидуальным (One-to-One) продажам или услугам, соответствующим персональным требованиям клиентов. Классическая (полнофункциональная) CRM-технология должна обеспечить оперативный доступ ко всей имеющейся информации, реализуя разные формы её представления для различных пользователей. Технологии, предлагаемые CRM-решениями, сегодня наилучшим образом могут быть использованы в организации кредитной работы с клиентами. Однако помимо кредитования CRM-технологии эффективны в операциях гарантирования платежей, проведения взаиморасчетов, финансирования международных сделок. Активное применение CRM способны найти и в бизнесе банка, связанном с электронной коммерцией, где банк выступает в качестве доверенной третьей стороны при определении кредитоспособности заказчиков и подтверждении аутентичности участников онлайн-сделок. Экономический эффект от реинжиниринга банковской деятельности с помощью внедрения CRM-технологии можно оценить по следующим результатам:

- увеличение количества клиентов, обслуживаемых одним менеджером;
- снижение оттока клиентов из-за неоперативной информации;
- снижение потерь от оказания услуг некорректным клиентам;
- увеличение количества повторных продаж;
- повышение прибыли, извлекаемой из работы с каждым клиентом;
- снижение издержек;
- оптимизация рабочего времени.

Как мы видим, создание концепции CRM затрагивает в большей степени бизнес-процессы, связанные с взаимодействием с клиентами, что является лишь одним из направлений реинжиниринга. Наибольшего успеха, на наш взгляд, могут достигнуть проекты внедрения CRM-технологий в тех банках, где предварительно все бизнес-процессы формализованы и дополнены концепцией LEAN. В экономической литературе чаще используется термин «LEAN banking», который трактуется как низкозатратное, экономичное, ресурсосберегающее банковское дело. Такое толкование термина представляется нам не совсем верным, потому что в первоисточнике речь идет скорее об оптимизации процесса производства, а не о простом снижении затрат. В широком значении «LEAN» можно описать как способ делать все больше с все меньшими затратами, при этом приближаясь к тому, чтобы обеспечивать потребителей именно тем, что им нужно [9, с. 5]. Применительно к банковским услугам «LEAN-технологии» можно представить как технологии качественного удовлетворения потребностей клиента с наименьшими затратами ресурсов, минимальной нестабильностью и максимальной гибкостью. Существующие банковские процессы содержат многочисленные источники потерь:

- дублирующие функции;
- значительный бумажный документооборот;

- нерациональное использование квалификации работников;
- доминирование ручного труда;
- отсутствие стандартизации процессов.

Чтобы оптимизировать банковские процессы на принципах LEAN, необходимо устранить потери, лишние действия, непостоянство и повысить гибкость основных процессов, обеспечив их направленность на удовлетворение потребностей клиентов. Практика показывает, что до 45% рабочего времени среднестатистического банковского сотрудника, обслуживающего клиента, приходится на чистые потери и административную работу. При таком мощном резерве повышения эффективности необходимо иметь в виду, что оптимизация бизнес-процессов может привести к существенному сокращению численности персонала. Важно, чтобы в результате оптимизации процессов не был превышен приемлемый уровень операционного риска. В то же время для процессов, оказывающих непосредственное воздействие на отношение клиентов к банку, приоритетом должно стать достижение высокого уровня эффективности и повышения качества обслуживания клиента, а не повышение производительности труда. Формализация процессов, их регламентация, выявляет возможности совершенствования банковских продуктов и услуг и является основанием реализации банковских инноваций. В российских банках принципы LEAN-технологий только начинают использоваться. Применение банками, особенно региональными, подобных технологий могло бы существенно повысить эффективность услуг за счет привлечения дополнительных клиентов. Так, например, пилотное внедрение новых технологий произошло в системе Сбербанка. После внедрения LEAN-технологий производительность сотрудников повышается минимум на 30%, что увеличивает продажи и прибыль. Время отдельных операций сокращается, например, с 3,5 минуты до 40 секунд. Выстраиваются новая система мотивации персонала, иные параметры оценки труда. В 2009 году эта технология внедрена уже в 38 из 85 подразделений, работающих в Омске. По оценкам экспертов развертывание LEAN-программы в масштабах сети Сбербанка позволяет достичь отличных результатов как с точки зрения увеличения прибыли, так и с точки зрения повышения качества клиентского обслуживания без значительных инвестиций [10].

Определим составляющие экономического эффекта реинжиниринга банковской деятельности с учётом предлагаемого нами совместного использования технологий CRM и LEAN (рис. 1). Такое комплексное применение вышеназванных технологий охватывает все объекты и основные функции банковского реинжиниринга, усиливает экономический эффект и позволяет решить следующие задачи:

- обеспечить совершенствование и оптимизацию всех бизнес-процессов;
- добиться существенного роста эффективности банковской деятельности без значительных инвестиций;
- снизить затраты на осуществление повседневных банковских операций;
- обеспечить качественное обслуживание клиентов банка;
- активизировать продажи банковских продуктов и услуг;
- внедрить принципы управления эффективностью и систему мотивации;

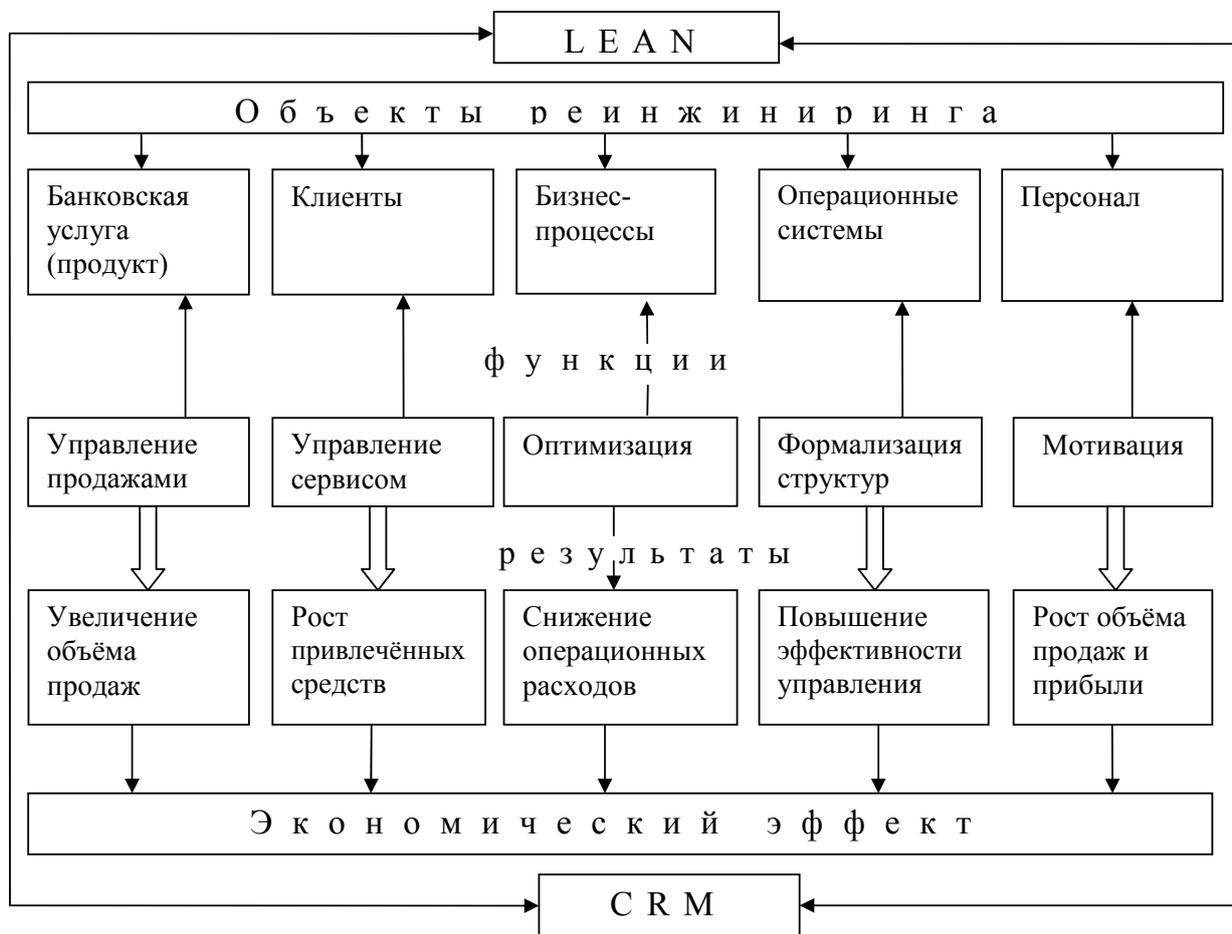


Рис. 1. Составляющие экономического эффекта реинжиниринга банковской деятельности с использованием CRM- и LEAN-технологий

— усовершенствовать инфраструктуру управления путем создания формальных структур, процессов и систем;

— воздействовать на настрой сотрудников и их подход к работе, внедрить культуру постоянного стремления к совершенству.

Все указанные результаты полностью укладываются в структуру реинжиниринга банковской деятельности и позволяют реализовать комплексные программы, охватывающие все аспекты банковских услуг, что удаётся довольно редко. Объединение возможностей двух инновационных технологий, CRM и LEAN, в реинжиниринге банковского бизнеса является мощным фактором повышения конкурентоспособности коммерческих банков. Применение банками Омского региона подобных технологий могло бы существенно повысить эффективность банковской деятельности.

Библиографический список

1. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе [Текст] / М. Хаммер, Дж. Чампи. — СПб.: СПГУ, 1997. — 330 с.
2. Иванов, А. Н. Банковские услуги: зарубежный и российский опыт [Текст] / А. Н. Иванов. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 175 с.
3. Егоров, А. Ю. Инновационные технологии в розничном банковском бизнесе: монография [Текст] / А. Ю. Егоров, М. В. Конотопов. — М.: Изд-во «Палеотип», 2008. — 164 с.
4. Замышляева, К. В. Влияние технологических инноваций на развитие банковской сферы РФ [Текст] / К. В. Замышляева // Финансы и кредит. — 2007. — № 2. — С. 22–30.

5. Воеводская, Н. Д. Новые банковские технологии [Текст] / Н. Д. Воеводская // Банковские услуги. — 2009. — № 11. — С. 15–18.

6. Плотников, А. Private banking и классические банковские услуги для vip-клиентов. Загл. с экрана [Электронный ресурс]. — VIP Банкир. Элитное банковское обслуживание и финансовые услуги для состоятельных клиентов. — URL: www.vip-bankir.ru/private_banking (дата обращения: 15.02.2012).

7. Пятков, А. Повышение эффективности бизнеса банка. [Текст] / А. Пятков // Банковское обозрение. — 2009. — № 2. — С. 46–50.

8. Марданов, А. Клиент-ориентированная стратегия управления в банковской деятельности. [Текст] / А. Марданов, Р. Мунасыпов // Банки и технологии. — 2004. — № 4. — С. 15–19.

9. Вумек, Джеймс П. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. Пер. с англ. [Текст] / Джеймс П. Вумек, Дэниел Т. Джонс. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 473 с.

10. Погарская, Л. Рита Булатова: «Я тоже сдаю экзамены». Загл. с экрана [Электронный ресурс]. — Банки. Первые лица. — 2009. — № 8(285). — URL: <http://www.bk55.ru/magazine/archive/2009/114/10172/> (дата обращения 02.02.2012).

ДРЕМИНА Галина Анатольевна, доцент (Россия), доцент кафедры экономики и организации производства.

Адрес для переписки: e-mail: dremina-galina@rambler.ru

Статья поступила в редакцию 25.02.2012 г.

© Г. А. Дрёмина

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

В данной статье проведен анализ и обобщение теоретических положений различных региональных теорий относительно предпосылок и факторов неравномерного социально-экономического развития регионов, тенденций конвергенции и дивергенции. Рассмотрены основные подходы к формированию региональной политики как инструмента управления региональным развитием.

Ключевые слова: региональная политика, развитие, неоднородность, неравномерность, научные парадигмы, конвергенция, дивергенция.

В настоящее время в нашей стране региональная политика продолжает оставаться сферой активного поиска новой парадигмы территориального развития и эффективных практических механизмов ее реализации. Как отмечают эксперты, в России за последние 20 лет дважды менялось отношение исследователей и управленцев к проблемам пространственной экономической политики [1]. В 1990-е годы господствовал неоклассический подход, для которого было характерно «непространственное» экономическое и политическое мышление, полное доверия рыночным механизмам. Недостаточное внимание к региональным проблемам привело к возникновению острого противоречия между сформированной за предшествующие десятилетия территориальной организацией жизнедеятельности и новыми рыночно-федеративными принципами социально-экономических отношений. Только после 2000 года, когда улучшилась финансово-экономическая ситуация в стране и появилась возможность бюджетного финансирования, была поставлена задача ликвидировать чрезмерную региональную дифференциацию. Вступил в силу Бюджетный кодекс, в котором был заложен инструментарий выравнивания бюджетной обеспеченности. Курс на инновационные приоритеты в региональной политике привел к созданию на территориях «полюсов роста», в том числе наукоградов, технопарков, особых экономических зон. Большую роль в формировании новых направлений региональной политики сыграли процессы разработки и реализации федеральных и региональных целевых программ, а также стратегий социально-экономического развития регионов [2].

Таким образом, в сфере регулирования регионального развития внедрение инструментов и механизмов осуществлялось быстрее, чем формирование теоретической и методологической основы. Министрство регионального развития РФ неоднократно разрабатывало и представляло в Правительство РФ проекты концепций региональной политики, однако нормативное закрепление стратегических положений так и не произошло. В результате главная региональная проблема — уменьшение аномальных территориальных диспропорций — так и не получила эффективного механизма решения. Как отмечают авторы доклада «Экономическая дифференциация регионов: оценки, динамика, сравнения», подго-

товленного московской компанией «Финансовые и бухгалтерские консультанты» (ФБК) в октябре 2011 года, если в США или в Европе валовый региональный продукт (ВРП) на душу населения различается по территориям в 3–5 раз, то в России — более чем в 25 раз [3]. При этом, несмотря на значительные бюджетные вливания, радикальных изменений за последние 10 лет практически не произошло.

Проблемы развития российского регионального пространства активно исследуются в трудах таких отечественных ученых, как А. Г. Гранберг, Н. Н. Колосовский, О. В. Кузнецова, Б. Л. Лавровский, Н. И. Ларина, В. Н. Лексин, П. А. Минакир, С. А. Суспицин, А. Н. Швецов. Анализу межрегиональных различий посвящены работы В. В. Карпова, В. В. Климанова, В. И. Клиторина, В. В. Кулешова, А. С. Маршаловой, А. С. Новоселова, В. Е. Селивестрова, Р. И. Шнипера. Весомый вклад в исследование внесли ученые «уральской школы»: Е. Г. Анимица, В. С. Бочко, Н. Ю. Власова, Г. А. Ковалёва, Н. М. Сурнина, А. И. Татаркин и другие.

Анализ современных публикаций показал, что у исследователей и экспертов пока нет единства во вопросах концептуальных основ эффективной региональной политики. В проекте Концепции совершенствования региональной политики в Российской Федерации на период до 2020 года (далее — Концепция) **основная цель региональной политики** определена как обеспечение сбалансированного социально-экономического развития регионов страны, укрепление территориальной целостности государства, рост благосостояния и качества жизни граждан России и сокращение различий между регионами по жизненному уровню [4, с. 7]. **Главным принципом региональной политики**, согласно Концепции, является одновременная и сбалансированная реализация социально ориентированной и экономической региональной политики [4, с. 8]. Действительно, большинство специалистов отмечает, что требуется оптимальное сочетание вышеуказанных подходов, так как «...при существующих различиях между регионами нельзя добиться более высоких темпов экономического развития» [5, с. 126], однако принципы и механизмы эффективного соотношения государственной поддержки и рыночно-конкурентных стимулов на региональном уровне пока не имеют единого теоретического оформления.

Причин данной ситуации, на наш взгляд, несколько. Первая заключается в сложности и неоднозначности предмета региональной политики, а именно факторов динамики межрегиональных различий в уровнях социально-экономического развития. Во-вторых, исследователи, как правило, формируют свои рекомендации исходя из своей базовой научной парадигмы, логика которой и определяет особенности теоретических взглядов на эффективные формы реализации региональной политики. Кроме того, сложность проблемы вызвана тем, что эффективная региональная политика должна решать разнонаправленные задачи, обеспечивая социальную справедливость, не лишая стимулов к развитию конкурентоспособные территории из-за активного использования механизмов перераспределения доходов.

Проведенный анализ научной литературы показал, что стандартная терминология для характеристики феномена региональных различий пока не выработана. Наиболее часто употребляемые термины следующие: «неравномерность», «диспропорции», «неоднородность», «дифференциация», «асимметрия». Попробуем выявить логическую взаимосвязь между данными понятиями. В соответствии с современным теоретико-методологическим подходом национальная экономика рассматривается как пространственно неоднородный организм, функционирующий на основе вертикальных (центр — регионы) и горизонтальных (межрегиональных) экономических взаимодействий [5, с. 29]. Следовательно, регион как объект исследования представляет собой сложную систему, характеризующуюся уникальной комбинацией природно-климатических, демографических, социокультурных, инфраструктурных, институциональных и других подсистем. Таким образом, **неоднородность** — это сложное понятие, отражающее существенные различия в структурно-объектном наполнении территорий. **Неравномерность** означает непостоянную величину скорости и направлений движения (развития) региональных систем и их элементов, что особенно характерно для условий реформирования, трансформации экономики. Неравномерность развития является объективной основой для возникновения **диспропорций** в региональном воспроизводственном цикле, которые количественно проявляются в форме **дифференциации** основных социально-экономических показателей. Термин «**асимметрия**», введенный экспертами проекта ТА-СИС, означает устойчивое во времени и пространстве отклонение (или отличие) свойств и параметров данного объекта (объектов) от некоего «эталонного» состояния свойств и параметров для подобного рода систем [6]. Диагностика асимметрии подразумевает наличие некоего эталона, что вполне оправдано при определении стандартов уровня жизни населения страны, независимо от региона проживания. Таким образом, все вышеуказанные понятия характеризуют различные аспекты региональной социально-экономической динамики, при этом выбор того или иного термина определяется предметом и задачами научно-исследовательского процесса.

Теоретическими исследованиями причинно-следственных связей неравномерного развития регионов занимались ученые самых разных направлений региональной науки. При этом представители различных школ пытались ответить на вопросы о значимости явления неравномерности в процессе регионального развития. Является ли

оно положительным фактором — источником развития, или негативным явлением, разрушающим целостность страны как системы? Какая мера дифференциации является оптимальной? Существуют ли в рамках межрегиональных взаимодействий объективные каналы сближения уровней социально-экономического развития? На основе ответов на поставленные вопросы разрабатывались конкретные механизмы региональной политики. В данной работе основные теории регионального развития были рассмотрены автором на основе предложенного О. М. Роем парадигмального критерия [7]. Такая группировка позволила вычленив в многообразии региональных концепций, «выросших» на базе одной научной парадигмы, принципиально общие подходы к объяснению источников и закономерностей регионального развития и факторов возникновения диспропорций.

Одной из базовых концепций регионального развития является **неоклассическая теория регионального роста**, в рамках которой работали такие исследователи, как Дж. Бортс, Х. Зиберт, Р. Солоу, Т. Сван, Г. Мэнкью, Д. Ромер, А. Уэйл, Р. Барро, Х. Сала-и-Мартин, Р. Холл, Ч. Джонс. Большой вклад в развитие экономико-математических методов данного направления внесли российские ученые Л. В. Канторович и В. В. Новожилов, которые разработали фундаментальные основы теории оптимального распределения ресурсов, а также академик В. С. Немчинов, создавший ряд новых моделей межотраслевого баланса. Как известно, неоклассическая парадигма трактует развитие как последовательно сменяющие друг друга равновесные состояния. Таким образом, эффективная магистраль развития — это сбалансированный равновесный рост. Неравномерное развитие представляет собой временное, случайное отклонение от равновесия или несовершенную корректировку системы в ответ на экзогенные шоки. К механизмам устранения неравномерности относятся свободная конкуренция и межрегиональная мобильность факторов производства. Предполагается, что в долгосрочной перспективе неравномерность полностью устраняется. Данный процесс получил определение «**конвергенция**» или сближение во времени уровней развития стран и регионов. Термин «**дивергенция**», соответственно, стал использоваться для характеристики противоположной динамики.

Кейнсианская парадигма генерировала целый «букет» так называемых **кумулятивных теорий регионального развития**, таких как концепция взаимной обусловленности Г. Мюрдаля, концепция «плюсов роста» Ф. Перру, Ж.-Р. Будвиля, П. Потье и Х. Р. Ласуэна, модель городской агломерации Х. Ричардсона, теория «центр-периферия» Дж. Фридмана, модель «диффузии нововведений» Т. Хегерстранда и П. Хаггета, модель «вулкан» Х. Гирша и другие. Объединяет вышеуказанные теории общее концептуальное представление о регионе как системе, обладающей уникальным комплексом пространственных особенностей, которые и являются источниками развития. В качестве генераторов импульсов нововведений могут выступать пропульсивные отрасли, крупные городские агломерации, рынки сбыта и порожденные ими эффекты локализации. Поэтому развитие экономики региона в принципе не может происходить равномерно, так как у каждой отрасли, сектора, входящего в его социально-экономическую систему, имеется свой жизненный цикл и уровень потенциала. По мнению представителей

кумулятивных теорий, развитие — это последовательно сменяющие друг друга неравновесные состояния, то есть циклический несбалансированный рост, а равновесие — случайное явление. Эффективной магистралью для региона является поляризованное развитие за счет центров (полюсов) роста. Периодичность импульсов нововведений и жизненный цикл диффузии нововведений обуславливают циклическую смену процессов конвергенции и дивергенции. Механизмы конвергенции — это инновации и каналы их распространения («расходящиеся эффекты»), в том числе диффузия инноваций через отношения «затраты — выпуск» с пропульсивными отраслями, а также за счет транспортной инфраструктуры (в рамках так называемой «оси развития»). Дивергенции способствует то, что исходные преимущества территорий — центров роста ведут к ускорению их развития и еще большему разрыву с остальными регионами. Таким образом, представители данного направления считают, что в долгосрочной перспективе может происходить лишь некоторое сближение между регионами.

Начиная с 80-х гг. XX века происходит трансформация основных региональных теорий под влиянием идей институциональной школы. Сторонники **институциональной парадигмы**, как известно, в качестве предмета своего анализа рассматривали как экономические, так и, в большей степени, неэкономические факторы развития. К этому направлению относятся теория потенциала рынка Дж. Харриса, модель базового мультипликатора регионального дохода А. Преда и обобщающая их синтетическая теория агломерации П. Кругмана, а также модели «ядро — периферия» Г. Мюрдала, А. Хиршмана, А. Гильберта и Дж. Гагера. Представители вышеуказанных теорий считают, что темпы регионального развития во многом зависят от решений крупных бизнес-структур (фирм) о размещении производства на территориях. Возрастающий эффект масштаба на уровне предприятий и расширение регионального рынка выступают главными факторами образования региональной агломерации, которая, в свою очередь, является основной причиной неравномерного развития регионов.

Новые теории территориальной организации производства выросли на принципиальных положениях **системно-синергетической парадигмы**, которая подчеркивала значимость механизмов внутренней самоорганизации сложных систем, действующих в условиях нестабильной среды. При этом развитие трактуется как имманентное свойство социально-экономических систем, как внутренняя цель и ценность. Более того, идея развития предстает как полярная идея равновесия. Равновесные системы не способны к развитию и самоорганизации, поскольку подавляют отклонения от своего стационарного состояния. С другой стороны, значительные диспропорции безусловно разрушительны для экономики, следовательно, необходимо удерживать систему в рамках динамического оптимального неравновесия, которое носит созидательный характер. При этом, исходя из нелинейности и поливариантности процесса развития, большинство ученых признает, что и дивергенция и конвергенция одинаково значимы и присутствуют в динамике систем. При этом дивергенция преобладает на бифуркационной стадии, а конвергенция, соответственно, на эволюционной.

Представители новых теорий территориальной организации производства рассматривают реги-

он как саморазвивающуюся систему, аналогичную крупной корпорации, поэтому основу их концепций составляют адаптированные положения современной парадигмы стратегического менеджмента. Источниками регионального развития, по их мнению, могут быть только эндогенные факторы, которые формируют индивидуальные конкурентные преимущества региона. Необходимо отметить, что все концепции данного направления, в том числе теория промышленных кластеров М. Портера и теория региональных кластеров М. Энрайта, а также исследования британской и скандинавской школ строятся на принципах поляризованного развития. Разрабатывая механизмы повышения конкурентоспособности отдельной территории, они не рассматривают в качестве предмета изучения оценку неравномерности развития и определение каналов сближения, оставляя эту проблему на волю стихийных рыночных сил.

Проведенный анализ теоретических положений различных региональных школ позволяет сделать вывод о том, что существует по крайней мере три основных подхода к решению проблемы неравномерного развития регионов. По сути дела это вопрос о соотношении территориальной справедливости и эффективности национальной экономики.

Первый подход можно, по классификации Г. Камерона, определить как **неинтервенционализм** [8, с. 32] либо, используя формулировки, принятые в отечественной литературе, как **рыночный подход** или **конкурентный федерализм** [9, с. 154]. В соответствии с данным подходом между территориальной справедливостью и экономической эффективностью существует обратная пропорциональная зависимость (то есть активная поддержка отстающих регионов ведет к снижению темпов развития страны в целом). Поэтому проведение какой-либо государственной политики, направленной на выравнивание, нецелесообразно. Сближение уровней развития должно происходить естественным путем за счет стремления системы к равновесию (неоклассическая трактовка), либо за счет эндогенных факторов (институциональная и системно-синергетическая парадигма). Таким образом, эффективная региональная политика — это **политика территориальной конкуренции**. В качестве критики данного подхода необходимо отметить, что, безусловно, концепция региона как успешной квази-корпорации, совершенствующей свои конкурентные преимущества, очень продуктивна для формирования механизмов раскрытия регионального потенциала, однако наличие проигравших в конкурентной борьбе депрессивных регионов тормозит эффективное развитие страны в целом, в долгосрочной перспективе приводит к социальной напряженности, подрывает целостность общества и государства.

Как отмечалось ранее, представители кумулятивных теорий пришли к выводу, что процесс естественного сближения в реальной экономике невозможен, поэтому требуется активная поддержка проблемных территорий. Данный подход определяется в литературе как **концепция радикальных преобразований** [8, с. 33] или **политика выравнивания, территориальной справедливости** [9, с. 154]. Недостатками данного подхода являются: необходимость больших государственных затрат (при низкой их эффективности), развитие иждивенчества у проблемных регионов, снижение мотивации у регионов-доноров. Как отмечает А. Г. Гранберг, «...идея выравнивания региональных уровней жизни в общем виде схола-

стична, нужны более конкретные и реалистичные подходы» [10, с. 268].

Поэтому третий, так называемый **адаптивный** подход [8, с. 34], или **селективная** политика [11], рассматривается специалистами как система компромиссов первых двух подходов. Адаптивный подход предполагает принцип дифференцированности регулирующих мер в зависимости от географических, ресурсных, институциональных, социально-экономических и других особенностей регионов. При этом приоритетной задачей региональной политики является уменьшение отставания самых слаборазвитых регионов. Однако сокращение различий между регионами должно осуществляться только в той степени, в какой это необходимо для недопущения кризисных ситуаций. Кроме того, целесообразно стимулировать не только проблемные регионы, но и устойчивые территории с высоким потенциалом развития (за исключением наиболее благополучных), что положительно отразится на темпах общенационального экономического роста. Перспективность адаптивного подхода подтверждается, в частности, результатами исследований эффективности инструментов региональной политики, на основе которых был сделан важный вывод о том, что активное административное регулирование препятствовало развитию в более динамичных регионах и давало положительный эффект в отстающих [5, с. 335]. Отсюда следует, что региональная политика должна подбираться с учетом характера социально-экономической динамики конкретного региона.

Таким образом, адаптивный подход представляется автору наиболее адекватным сложным характеристикам объекта управления, поскольку не противопоставляет две важные задачи — экономический рост и снижение межрегиональных различий, а нацеливает на поиск области эффективных многокритериальных решений. Поэтому дальнейшая теоретическая и прикладная проработка механизмов региональной политики в рамках данного направления потребует использования самых современных экономико-математических методов и информационных технологий.

Библиографический список

1. Минакир, П. А. Пространственная неоднородность России и задачи региональной политики / П. А. Минакир // Журнал новой экономической ассоциации. — 2011. — № 10. — С. 150–153.

2. Система стратегического управления — основа инновационного развития региона / В. В. Карпов [и др.] // Инновации в экономике Омской области: перспективы и пути развития : матер. Межрегион. науч.-практич. конф., 8 июня 2004 г. — Омск : Правительство Омской обл., Омская экон. лаб. ИЭОПП СО РАН, 2004. — С. 17–22.

3. Николаев, И. А. Экономическая дифференциация регионов: оценки, динамика, сравнения. Аналитический доклад. Компания ФБК / И. А. Николаев, О. С. Точилкина. [Электронный ресурс]. — Москва, октябрь 2011. — URL: http://www.fbk.ru/upload/images/regions_doklad.pdf. (дата обращения: 15.11.2011).

4. Концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.minregion.ru> (дата обращения: 15.01.2012).

5. Оптимизация территориальных систем / Под ред. д-ра экон. наук С. А. Суспицина / ИЭОПП СО РАН. — Новосибирск, 2010. — 632 с.

6. Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии : сб. трудов. — Новосибирск : Экспресс, Сибирское соглашение, 2000. — 549 с.

7. Рой, О. М. Методология научно-исследовательской деятельности в экономике и управлении : учеб. пособие / О. М. Рой. — Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2010. — 224 с.

8. Кузнецова, О. В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования / О. В. Кузнецова. — 4-е изд. — М. : Изд-во ЛКИ, 2007. — 304 с.

9. Зубаревич, Н. В. «Коридор возможностей» и приоритеты регионального развития / Н. В. Зубаревич // Журнал новой экономической ассоциации. — 2011. — № 10. — С. 153–155.

10. Гранберг, А. Г. Основы региональной экономики : учеб. для вузов / А. Г. Гранберг ; гос. ун-т. — 3-е изд. — М. : ГУ ВШЭ, 2003. — 493 с.

11. Швецов, А. Н. О новых веяниях и стереотипах прошлого в современной региональной политике / А. Н. Швецов // Журнал новой экономической ассоциации. — 2011. — № 10. — С. 158–161.

ЮДИНА Марина Александровна, преподаватель и соискатель по кафедре «Финансы, кредит, бухгалтерский учет и аудит».

Адрес для переписки: e-mail: myum@inbox.ru

Статья поступила в редакцию 13.02.2012 г.

© М. А. Юдина

Книжная полка

657/Б15

Бадрызов, В. А. Основы статистики и бухгалтерского учета : учеб. электрон. изд. локального распространения : конспект лекций / В. А. Бадрызов, Л. С. Лантушенко ; ОмГТУ. — Омск : Изд-во ОмГТУ, 2012. — 1 о=эл. опт. диск (CD-ROM).

В работе раскрыты основные методы статистической обработки информации: метод группировки, метод средних величин, индексный метод, построение рядов динамики. Одновременно с вопросами статистической обработки информации рассмотрены теоретические основы бухгалтерского учета: введены понятия бухгалтерского учета, бухгалтерского баланса, плана счетов бухгалтерского учета; рассмотрена система двойной записи по счетам и отдельные регистры бухгалтерской отчетности.