МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ ВОЛГОГРАДСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Серия

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

(теория, практика, перспектива)

Выпуск 15

№ 5(108) Межвузовский сборник научных статей
Издается с января 2004 г. 2013

Волгоград
2013

ББК У9(2)-18

Учредитель: ГОУ высшего профессионального образования
«Волгоградский государственный технический университет»

Сборник зарегистрирован в Управлении регистрации и лицензионной работы в сфере массовых коммуникаций Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия ПИ № ФС77–25660 от 13 сентября 2006 г.

Главный редактор сборника «Известия ВолгГТУ»

академик РАН *И. А. Новаков*

Редакционная коллегия серии:

д-р экон. наук проф. *Л. С. Шаховская* (научный редактор серии)
д-р экон. наук проф. *В. А. Погребинская* (МГУ, г. Москва)
д-р экон. наук проф. *И. П. Николаева* (Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва)
д-р экон. наук проф. *О. В. Данилова* (Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва)
д-р техн. наук проф. *Л. А. Кальянов* (СГСЭУ, г. Саратов)
д-р физ.-мат. наук проф. *В. Н. Гусятников* (СГСЭУ, г. Саратов)
д-р экон. наук проф. *И. В. Митрофанова* (ВолГУ, г. Волгоград)
д-р экон. наук проф. *И. А. Иванюк*
д-р экон. наук проф. *Г. С. Мерзликина*
д-р экон. наук проф. *И. А. Морозова*
д-р экон. наук проф. *А. Ф. Московцев*
д-р экон. наук проф. *Е. Г. Попкова*
д-р техн. наук проф. *А. Ф. Рогачев*
д-р экон. наук проф. *Г. И. Сидунова*
д-р экон. наук проф. *С. П. Сазонов*
д-р экон. наук проф. *М. К. Старовойтов*
д-р техн. наук проф. *П. В. Терелянский*
канд. экон. наук доц. *А. А. Хрысева* (ответственный секретарь серии)
канд. экон. наук доц. *С. К. Волков* (ответственный секретарь выпуска)

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Волгоградского государственного технического университета

Известия Волгоградского государственного технического университета: межвуз. сб. науч. ст. № 5 (108) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2013. – 108 с. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 15).

ISBN 978-5-9948-1171-9

В сборнике публикуются статьи, которые содержат результаты теоретических и экспериментальных исследований, представляют научный и практический интерес для широкого круга специалистов в области экономики.

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий Высшей аттестационной комиссии (ВАК), публикация в которых обязательна при защите докторских и кандидатских диссертаций.

Журнал входит в Российский индекс научного цитирования.

Ил. 27. Табл. 26. Библиогр.: 133 назв.

ISBN 978-5-9948-1171-9

© Волгоградский государственный технический университет, 2013

СОДЕРЖАНИЕ

Обращение к читателям..... 5

ТЕМА НОМЕРА..... 6

Джинджолия А. Ф., Чигиринская Н. В.
Новый взгляд на ФГОС в инженерном образовании:
размышления после аккредитации..... 6

ОТЗЫВ НА ПУБЛИКАЦИЮ Л. С. ШАХОВСКОЙ и И. Е. ПОТАШОВОЙ..... 11

Гончарова Е. В.
Инновационная восприимчивость как фактор функционирования
малых предприятий при вузах……..……... 11

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: МИКРОЭКОНОМИКА – МАКРОЭКОНОМИКА –
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА……..... 19

Хрысёва А. А., Мордашкина Ю. Д.
Краткий обзор основных тенденций мировой экономики
и их скрытый смысл..... 19

Аракелова И. В.
Концептуальные основы потребительской экономики..... 24

Яровая Н. В.
Основы институциональных преобразований..... 29

Волков С. К.
Бюрократия в России как институциональная ловушка
социально-экономического развития страны……..……..... 32

Евстратов А. В., Бережнова А. И.
Конкурентоспособность российских электронных платежных систем
в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО……..... 37

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ:
МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ – ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА..... 44

Морозова И. А., Шаталова Ю. А.
Эффективность развития сектора малого предпринимательства
на российском энергорынке……..... 44

Илова А. А.
Модель развития дистрибьюторской и дилерской сети реализации
продукции на рынке товаров производственного назначения
в реальном и электронном пространстве..... 48

Сидорова Е. Е., Живолуп Д. И.
Теория и практика анализа эффективности инвестиционной деятельности
промышленного предприятия..... 53

Кублин И. М., Ханин В. М.
Организационные проблемы управления затратами
в системе менеджмента качества машиностроительного предприятия..... 58

Добров Р. Г.
Сравнительный анализ моделей оценки эффективности
обучающих мероприятий в системе внутрикорпоративного обучения..... 65

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА..... 70

Гущина Е Г., Сергеева О. Е., Нурутдинов Р. Р.
Методологические проблемы выбора обоснованной стратегии развития региона..... 70

Шаховская Л. С., Климкова К. О.
Повышение уровня и качества жизни населения как стратегическая задача российских регионов……..……...…….... 76

Митрофанова И. В., Мордвинцев И. А., Митрофанова И. А.
Потенциал модернизации государственной молодежной политики.....… 80

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ..... 89

Иванюк В. А.
Моделирование и управление спекулятивным ростом на финансовом рынке.....…….. 89

Сорока Я. А.
Разработка нормативно-оценочных коэффициентов степени платежеспособности промышленных предприятий..... 94

Кетько Н. В.
Система поддержки принятия решений при управлении мотивацией труда на предприятии.....…..... 99

Дорогие читатели!

Вы держите в руках свежий номер журнала «Известия» ВолгГТУ, серия – «Актуальные проблемы реформирования российской экономики: теория, практика, перспектива». Темой номера журнала стала статья доктора экономических наук профессора А. Ф. Джинджолия и доктора педагогических наук профессора Н. В. Чигиринской. «Новый взгляд на ФГОС в инженерном образовании: размышления после аккредитации», написанная ими вскоре после аккредитации нашего вуза, которую он успешно прошел в октябре 2012 года.

На мой взгляд, эта статья отражает современное состояние высшего профессионального образования, в частности, компетентностный подход к инженерному образованию. В свете вступления нашей страны в Болонский процесс и присоединения ее к ВТО, особенно остро встал вопрос о сохранении, с одной стороны, фундаментальности и преемственности отечественного инженерного образования, а с другой – необходимости ответа России на вызовы глобального рынка, в том числе в образовании, без развития которого и приспособления его к новым реалиям невозможно создать в нашей стране инновационную экономику – экономику знаний.

В этой статье, на основе многочисленного эмпирического материала, предпринята попытка проведения SWOT-анализа существующей среды деятельности таких социально-значимых рынков, как рынок образовательных услуг и рынок труда. Авторы попытались на примере одного из регионов России (Волгоградской области) проанализировать сложившийся механизм взаимосвязи между двумя этими рынками.

Авторы обосновали методологию проектирования инженерного образования в рыночных условиях: необходимость перехода на ФГОСы, ориентированные на компетентностное обучение, с указанием возможных границ и условий его применения; преимущества, получаемые вузами при переходе на ФГОС; место инженерной подготовки в образовательной структуре вуза; предложили методологию оценки профессиональных компетенций современного инженера с учетом мирового опыта.

С точки зрения практической значимости, интересно предложение авторов по применению компетентностного подхода на различных уровнях обучения, что позволит уже сегодня разрабатывать и использовать различные модели прогнозирования профессиональных компетенций, которые будут востребованы рынком труда в будущем; обоснована необходимость включения прикладного бакалавриата в структуру ВПО; представлены условия применения балльно-рейтинговой системы оценки уже сформированных компетенций, а также намечены перспективы применения кластерного подхода для выявления значимых компетенций на региональном уровне, что позволяет обосновать принципы проектирования целей и содержания современного инженерного образования.

Авторы статьи поднимают много животрепещущих для технических вузов России вопросов, и не на все из них мы можем сегодня дать ответы – на многие вопросы ответит сама жизнь, практика реализации нового Федерального закона «Об образовании», который недавно был принят ГД РФ.

Тем не менее многие из нас, исходя из собственного педагогического опыта, имеют свой взгляд на поднимаемые авторами статьи проблемы, и мы приглашаем наших читателей к их обсуждению.

Л. С. Шаховская,
д-р экон. наук профессор, редактор серии
«Актуальные проблемы реформирования российской экономики
(теория, практика, перспектива)»

ТЕМА НОМЕРА

УДК 378.016
ББК Ч48.023

А. Ф. Джинджолия, Н. В. Чигиринская

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ФГОС В ИНЖЕНЕРНОМ ОБРАЗОВАНИИ: РАЗМЫШЛЕНИЯ ПОСЛЕ АККРЕДИТАЦИИ

Волгоградский государственный технический университет

В статье приведен анализ состояния инженерного образования. Показано, что применение компетентностного подхода на различных уровнях обучения с использованием различных моделей прогнозирования профессиональных компетенций позволяет решить некоторые проблемы перехода на ФГОС.

Ключевые слова: компетенция, ФГОС, рынок труда, прогнозирование, прикладной бакалавриат, магистратура, оценка компетенций.

A. F. Dzhindzholiya, N. V. Chigirinskaya

NEW VIEWPOINT TO FEDERAL STATE EDUCATIONAL STANDARDS OF ENGINEERING EDUCATION: REFLECTIONS AFTER ACCREDITATION

Volgograd State Technical University

The article analyses the status of engineering education. It is shown that application of a competence-based approach at different levels of education with the use of various models of professional competence forecasts allows some problems of transition to Federal State Educational Standards to be solved.

Keywords: competence, Federal State Educational Standards, labour market, forecasting, applied bachelor's program, master's program, assessment of competence.

Введение

В последнее время проблемы инженерного образования все больше привлекают внимание не только педагогической общественности, но и деловых кругов, руководство России. По мнению ряда исследователей, при анализе структуры российского образования возникает впечатление, что мы все еще находимся в XX веке, и даже не в последнем его десятилетии. До половины высших учебных заведений все еще сохраняют *отраслевую направленность*, даже тогда, когда сами отрасли уже не существуют [1].

Какие проблемы сейчас стоят перед инженерным образованием в связи с переходом на новые федеральные государственные образовательные стандарты (ФГОС)? Попробуем в связи с этим ответить на некоторые наболевшие вопросы.

Необходимость перехода на ФГОС и компетентностное обучение

Внешней причиной перехода на многоуровневое образование стало подписание Болонской декларации о вступлении России в единое Европейское образовательное пространство, что явилось следствием глобализации всех мирохозяйственных связей. Внутренними причинами перехода на два основных образовательных уровня (бакалавриат и магистратура) являются следующие: рыночная среда деятельности, в которой оказалась высшая школа, и фактор времени, который для всех участников рынка образовательных услуг приобрел огромное значение.

По этим причинам сокращение сроков обучения и переход к широкому образованию по направлениям подготовки вместо специальностей, то есть переход на западную образовательную модель, представляется не надуманной ломкой «лучшего в мире» российского высшего профессионального образования (ВПО), а мерой вполне своевременной и объективной. Такой точечный подход весьма разумен, поскольку минимизирует финансовые и временные затраты всех участников образовательного процесса. Кроме того, он минимизирует затраты государства на контроль за качеством учебного процесса: поскольку по российскому законодательству дополнительные образователь-

ные услуги платные, их потенциальный потребитель, уже имеющий диплом о высшем образовании – диплом бакалавра, не пойдет их получать в тот вуз, где ему не смогут обеспечить необходимый уровень и качество знаний [2].

Так обстоит дело с большинством гуманитарных направлений подготовки, но что касается инженерных профессий, здесь все обстоит не так однозначно: при современном уровне науки и техники подготовить из вчерашних школьников первоклассных бакалавров-технарей за 3,5–4 года, вряд ли возможно. Что касается следующего уровня профессиональной подготовки инженерных кадров – магистров техники, ориентированных на развитие научных либо прикладных исследований, то, на взгляд авторов, оживить отечественную прикладную науку без развития современного инновационного отечественного производства вообще невозможно. Где же выход? Думается, его предоставляет компетентностный подход к подготовке инженерных кадров. Читателям предлагается небольшой исторический экскурс о происхождении компетентностного обучения, из которого станут ясны цели и задачи такого рода обучения. Известен пример применения адаптивных стратегий в Англии, когда она стала играть роль «мастерской мира». Это привело к формированию особой системы подготовки технических кадров, всецело ориентированной на подручные и практические задачи (*on-the job training*). В краткосрочной и среднесрочной перспективе это позволило довольно быстро увеличить численность необходимых кадров, однако к концу XIX в. обусловило заметное технико-экономическое отставание страны. Переломить эту тенденцию удалось переходом от обучения на практике к теоретическому (знаниевому) обучению. Компетентностный подход, который позволяет снять вербальность образования и перенести его содержание в реальные модели эффективного выполнения инженером социокультурных и профессиональных функций, а также служит критериальной базой для оценки эффективности и управления качеством профессионального образования, в этом контексте следует рассматривать как составную часть образовательной модели, адаптированной к внешней среде.

Что дает вузам переход на ФГОС?

ФГОС дают вузу большую свободу в выборе дисциплин для реализации образовательных программ и их содержания, для формирования заданных компетенций, и, таким образом, появляется возможность формирования компетенций, не только регламентированных стандартами, но и других, актуальных для конкретного работодателя. Для вуза – это дополнительные степени свободы в его образовательной деятельности.

Другими важными новациями ФГОС являются модульный подход к построению образовательной программы и кредитная система оценки трудоемкости учебной работы (система зачетных единиц). С модулями прекрасно компонуется рейтинговая система оценки знаний. Модульная система удобна для студентов (по затратам времени и форме), преподавателей (из модульных блоков можно компоновать дисциплинарные комплексы для разных курсов) и учебного заведения (возможность обучать большее количество студентов без изменения штата преподавателей и учебно-материальной базы). Следует также отметить, что это уже сложившаяся западная практика, но и российская школа также имеет свой исторический опыт их создания. В некоторых советских вузах еще четверть века назад проходила апробацию система «РИТМ» (Развитие индивидуального творческого мышления), для которой было характерно модульное построение учебных дисциплин.

Отрадно отметить также, что ФГОС, в отличие от всех предыдущих стандартов, большую роль в образовательном процессе отводят студенту, индивидуализируя сам учебный процесс: студент (как и работодатель) имеет право самостоятельно формировать индивидуальную программу обучения, получая от вуза консультации по формированию будущего профиля подготовки. В подобных случаях разбивка учебных курсов на модули является необходимым условием формирования индивидуальных образовательных траекторий [3]. Следует отметить, что на данном этапе реализации ФГОС не вполне понятно, кто, кроме отдельных работодателей, будет делать заявки вузам на конкретные образовательные траектории; как в таких условиях должен планироваться набор студентов и как это будет сочетаться в бакалавриате с традиционной для российских вузов поточно-групповой моделью организации учебного процесса.

Сегодняшний инженер – кто он, и каково место инженерной подготовки в современном университете?

С 2011 г. двухуровневая подготовка в российской высшей школе становится основной,

однако, на языке профессиональных квалификаций, бакалавры и магистры техники пока не предъявлены рынку труда: они не имеют систематического описания для различных видов технико-экономической и управленческой деятельности и не прозрачны для работодателей. Нужно определиться: чем бакалавр техники как продукт образовательной деятельности высшей школы отличается от инженера?

Кстати, в соответствии с действующим образовательным законодательством, бакалавры не имеют права продолжать свое образование в аспирантуре, хотя формальные правила приема в нее требуют наличия диплома о высшем образовании. А если это так, то может ли бакалавр считаться носителем высшего образования? И не вступает ли это обстоятельство в противоречие с определениями, данными в образовательных стандартах третьего поколения: бакалавр – это высшее профессионально профилированное образование; магистр – это высшее углубленное профессиональное образование; специалист (читай инженер) – это высшее специальное профессиональное образование. Как объяснить преподавателю высшей школы, а тем более работодателю, приученному к определенности в кадровых вопросах, кого готовит вуз?

Попытка превратить в рамках традиционных образовательных программ отечественной высшей школы бакалавриат в самостоятельную программу может привести к понижению статуса диплома о высшем образовании, его девальвации в понимании работодателя, что, собственно, и наблюдается в последние годы. Работодатели предпочитают принимать на работу выпускников вузов с 5–6-летним образованием, а выпускники бакалавриата стремятся продолжить свое образование и получить диплом либо специалиста, либо магистра. Чтобы этого не происходило, бакалавриат в структуре высшего профессионального образования не должен, очевидно, позиционировать себя как образовательная программа, замещающая уже ранее существовавшие образовательные программы высшей школы.

Вполне может случиться, что при повышении статуса образовательных программ среднего профессионального образования появится свободная образовательная ниша – прикладной бакалавриат, как это следует из Международной стандартной классификации образования (МСКО) – *International Standard Classification of Education* (*ISCED*), ступень 5*B* (см. таблицу). Это первый этап высшего профессионального образования, программы которого «не ведут непосредственно к присуждению продвинутой научной квалификации и предусматривают практическую (техническую) профессиональную направленность».

Соответствие ступеней обучения [4]

Ступень по МСКО-97	Эквивалент в Российской системе образования
МСКО 5 ***(ISCED 5B-tertiary-type B education)*** Образование пятой ступени, первый этап высшего образования, программа 5*B*. Программы этой ступени не ведут непосредственно к присуждению продвинутой научной квалификации и предусматривают практическую (техническую) профессиональную направленность	**Среднее профессиональное образование** Обеспечивает получение среднего профессионального образования в учреждениях среднего профессионального образования и высших учебных заведениях, реализующих программы среднего профессионального образования
МСКО 5А ***(ISCED 5A-tertiary-type A education)*** Образование пятой ступени, первый этап высшего образования, программа 5*A*. Программы этой ступени не ведут непосредственно к присуждению продвинутой научной квалификации и предусматривают теоретическую (научно-исследовательскую) подготовку, обеспечивающую высокий уровень профессиональной специализации	**Высшее профессиональное образование** Обеспечивает получение высшего профессионального образования в высших учебных заведениях
МСКО 6 ***(ISCED 6-Advanced research programmers)*** Образование шестой ступени, второй этап высшего образования, программа 6. Программы, ведущие к присуждению продвинутой научной квалификации	**Послевузовское профессиональное образование** Подготовка в аспирантуре и докторантуре.

В этой связи представляет интерес программа прикладного бакалавриата как инструмент, интегрирующий образовательные программы среднего и высшего профессионального образования. Вопрос лишь о его месте в системе высшего или среднего профессионального образования. Если так нужное обществу начальное профессиональное техническое образование не престижно, а престижно университетское, почему бы не сделать его одной из ступеней высшего университетского образования?!

В России так же имеется аналогичный позитивный опыт. В качестве примера – опыт Волгоградского государственного технического университета, в структуру которого входит Камышинский технологический институт (г. Камышин – второй по значимости районный центр Волгоградской области), где под одной крышей, с момента основания (а это более 20 лет!), благополучно живут и развиваются все три образовательных уровня: начальное, среднее и высшее техническое образование. Выгода такого симбиоза очевидна: выпускники среднетехнического факультета не чувствуют себя обделенными – они заканчивали не ПТУ или колледж, а один из образовательных уровней (начальный или средний) крупного технического университета. Лучшие из них, при желании сразу, или предварительно поработав, могут вернуться в свой же вуз на следующий образовательный уровень, реализуя инновационную концепцию современного образования – «непрерывное обучение в течении всей жизни» [2].

Отдельный вопрос – это уровень и характер профессионализации (профилирования или специализации) основных образовательных программ бакалавриата. Со специалистами все было понятно: долгое время было принято считать, что право на жизнь имеет как узкопрофильная, так и широкопрофильная их подготовка. К узкопрофильным или узкоспециализированным были отнесены образовательные программы, профессиональные составляющие которых обеспечивали подготовку выпускника под конкретный объект, изделие или технологию, хотя сложность и конкретного объекта, и конкретного изделия, а тем более технологии, могла быть различной. Таким образом, и широта профессиональной подготовки при этом изменялась в значительных пределах. Однако следует отметить, что такой подход к формированию профессиональной составляющей образовательных программ был возможен в индустриальную эпоху с жесткой привязкой выпускников к конкретному предприятию, чему в немалой степени способствовало распределение, и что в дальнейшем уменьшало выпускникам высшей школы возможность профессионального маневра. Но в советское время эта негативная тенденция компенсировалась объемом и содержанием фундаментальной составляющей образовательных программ, и это выгодно отличало выпускников отечественной инженерной школы.

Что касается широкопрофильной подготовки, то ее природа носит несколько более сложный характер: это образование, направленное прежде всего на значительное расширение возможных функций профессионала, что особенно характерно для рабочих специальностей. В последнее же десятилетие общество столкнулось с колоссальным парадоксом: увеличение числа получивших образование и профессиональную подготовку сопровождается ростом профессиональной некомпетентности, поскольку не соответствует требованиям научно-технического развития.

Оценка профессиональных компетенций

К сожалению, ФГОС не вносят ясность в вопрос о том, как оценивать те или иные компетенции? Между тем проблема их оценки – это, по сути, вопрос создания фонда оценочных средств. Методика их применения разработана в Исследовательском центре проблем качества подготовки специалистов МИСиС еще в 2002 г. Ученые этого Центра разработали и предложили модель технологии проектирования основной образовательной программы, базирующейся на взаимосвязи между внутривузовскими процессами планирования, достижения и оценки результатов обучения, и внешним циклом, отражающим потребности работодателя. Речь идет о так называемом «маркетинге от потребителя», учитывающем как цели, так и результаты обучения. Проблема, однако, в том, что работодатель в массе своей сам еще не до конца осознает свои потребности и поэтому не хочет (или не может) принимать участие в разработке таких оценочных средств!

Проблема еще в том, что сами преподаватели должны быть не только обучены технологиям проведения оценочных процедур с применением таких инструментов оценки, но и иметь реальные представления о том, как эти технологии работают на практике, в чем их сильные

и слабые стороны, по каким критериям должны формироваться оценочные задания и т. д.

Необходимость развития системы прогнозирования профессиональных компетенций в России

Эта система должна дополнить количественное прогнозирование параметров рынка труда, которого уже недостаточно для развития человеческого потенциала страны. В Европе понимание необходимости формирования перечня перспективных компетенций, которыми должны обладать работники, пришло еще в начале 2000-х годов. Там оценка потребностей в профессионально подготовленных кадрах осуществляется на основе национальных моделей прогнозирования, которые обеспечивают кратко-, средне- и долгосрочные потребности национальной экономики в профессиональных кадрах. Прогнозирование компетенций реализуется в рамках количественных прогнозов и является неотъемлемой частью системы *VET* (*Vocational Education and Training*). Понять, насколько выбор учащегося коррелируется с отраслевыми программами развития, могут помочь три основные модели (идеальные типы), позволяющие определить количество мест на различные программы инженерной подготовки. На практике большинство стран предпочитает совмещать эти модели [5]:

1. *Student preference* – модель, связанная с предпочтениями учащегося: в ее рамках учащиеся могут свободно выбирать учебные программы, а власти пытаются приспособиться под эти условия, чтобы удовлетворить спрос, независимо от того, предоставляют ли эти курсы навыки, необходимые на рынке труда.

2. *Planned provision* предполагает запланированное обучение, которое наряду с предпочтениями учащегося планируется в соответствии с рекомендациями работодателя и потребностями рынка труда.

3. Модель «*Market determination»* связана с влиянием рынка труда: выбор учащихся определяется программами производственных практик и ограничивается только тем, что работодатели готовы предложить в качестве обучения на рабочем месте.

На уровне отдельного региона, для формирования механизма выявления новых компетенций, авторам представляется возможным применение кластерного подхода. Так, например, в Волгоградской области предполагается создание промышленно-научно-образовательных кластеров на базе крупнейших вузов: фармакологического (медицинский университет), промышленного (технический университет), аграрного (аграрный университет), которые помогут выявить и сформировать необходимые компетенции выпускников [6].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Высшее техническое образование как инструмент инновационного развития / под ред. В. Г. Иванова, В. В. Кондратьева. – Казань : КНИТУ, 2011. – 160 с.

2. *Шаховская, Л. С.* Проблемы реформирования российской высшей школы: взгляд изнутри / Л. С. Шаховская // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 1. – С. 37–43.

3. *Сазонов, Б. А*. Индивидуально-ориентированная организация учебного процесса как условие модернизации высшего образования / Б. А.Сазонов // Высшее образование в России. – 2011. – № 4. – С. 10–24.

4. *Сенашенко, В. С.* О проблемах и трудностях становления бакалавриата в структуре высшего профессионального образования России / В. С. Сенашенко // Высшее образование в России. – 2011. – № 12. – С. 77–84.

5. Education at a Glance 2009: OECD Indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.oecd.org/edu/eag2009.

6. *Кабанов, В. А*. Опыт и тенденции модернизации российских регионов: Волгоградская область / В. А. Кабанов // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 4 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 11). – С. 7–12.

ОТЗЫВ НА ПУБЛИКАЦИЮ Л. С. ШАХОВСКОЙ и И. Е. ПОТАШОВОЙ

ющими конкурентоспособность и качество продукции. Важным моментом здесь выступают стимулы к инновационной деятельности, которые в определенной мере существуют у исследователей и которые необходимо формировать у предпринимателей.

В процессе диффузии инноваций возникает вопрос о степени восприятия результатов интеллектуальной деятельности предпринимателем. В первую очередь результат коммерциализации научно-технических разработок интересует предпринимателя с точки зрения получения прибыли от внедрения и реализации с учетом значительной доли риска, связанного с деятельностью на новых типах рынка или предложением нового продукта. Нельзя не согласиться с точкой зрения, высказанной в статье Л. С. Шаховской и И. Е. Поташовой, об отсутствии достаточных мотивов, активизирующих желание предпринимателя проводить инновационную деятельность [1]. Характеризуя инновационный процесс в общем виде, А. И. Орлов представляет его как получение и коммерциализацию изобретения, новых технологий, видов продукции и услуг, решений производственного, финансового, административного или иного характера и других результатов интеллектуальной деятельности [2]. Если рассматривать часть инновационной деятельности в виде инновационного проекта, то можно выделить две взаимодействующих стороны – вуз (малое инновационное предприятие) и внешний партнер (предприниматель). Основные участники процесса диффузии инноваций представлены на рис. 1.

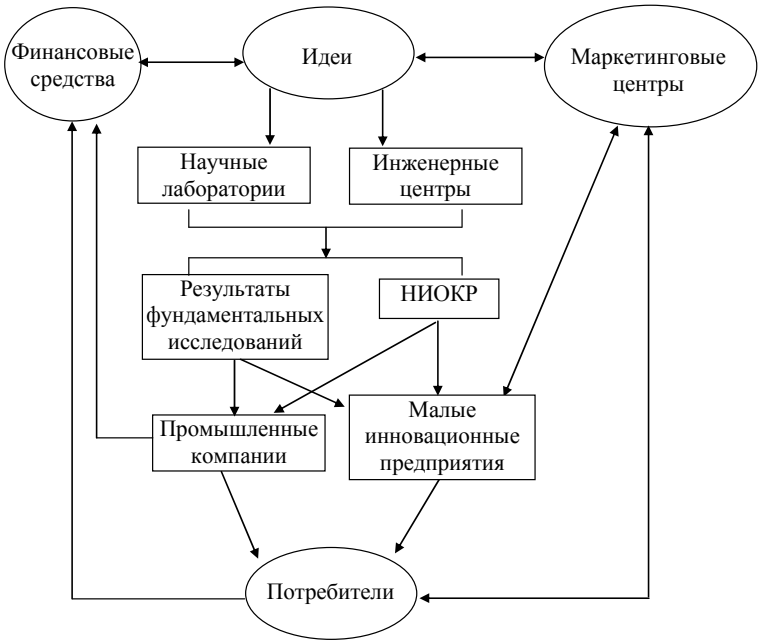


Рис. 1. Процесс доведения идеи до потребителя

И с т о ч н и к : сост. автором.

Внутривузовскую работу можно структурировать как собственно научно-исследовательскую работу прикладного характера и разработку технологии выпуска продукции. Деятельность внешнего партнера связана с освоением выпуска продукции, организацией маркетинговой деятельности для перехода к массовому выпуску, получением оплаты от покупателей и поступлением средств на расчетный счет вуза (субсчет малого предприятия). При этом предприниматель берет на себя основную группу рисков, возникающих в процессе коммерциализации проекта. Коммерциализация исследовательской деятельности в значительной мере определяется связями между ключевыми участниками инновационного процесса – научными организациями и вузами, малыми фирмами, крупными корпорациями.

Инновационная восприимчивость должна стать «лакмусовой бумагой» для оценки инновационного потенциала предприятия. Для развития инновационной деятельности в стране в целом необходимо создавать условия, которые заинтересуют предпринимательский сектор в сотрудничестве с университетами и научными организациями, мотивировать с помощью

различных стимулов предпринимателя в реальном процессе коммерциализации результатов НИОКР. В статье Л. С. Шаховской и И. Е. Поташовой подчеркивается, что предприниматель является участником инновационного процесса лишь на последней стадии, так как неустойчивое состояние российской экономики, трудность прогнозирования развития бизнеса приводят к стремлению получить прибыль без дополнительного риска [1]. Отсюда следует вывод, что проблема повышения инновационной восприимчивости связана в первую очередь с предпринимателями, поскольку у лиц, осуществляющих научно-исследовательскую деятельность, накоплен достаточный инновационный потенциал и собственно восприимчивость. Основная задача заключается в поиске стимулов и побудительных факторов для предпринимателей как участников инновационного процесса, вступать в него на первых стадиях, непосредственно занимаясь инновационными разработками.

Формирование инновационного предложения всегда обращено к запросу производителя определенного товара или услуги. Особенность инновационного товара В. Я. Горфинкель состоит в том, что он имеет конкретный адрес, определенную сферу производства или рыночную нишу [3]. Владельцы интеллектуального товара превосходят покупателей новшеств в части информированности о техническом потенциале своего товара, но уступают покупателю в части его коммерческой оценки. Покупатель новшества часто только в общем виде представляет свою задачу по инвестированию в производство и во многом полагается на эти представления при выборе инновационных решений. Соотношение результатов и затрат, предопределяющее саму возможность осуществления инновационной деятельности, происходит в разных вариантах и определяется фактором спроса. При этом инновации выступают средством решения производственных и коммерческих задач предпринимателей. Заинтересованность предпринимателей в инновационной деятельности обусловлена долей получаемого эффекта от ее конечных результатов, то есть от распределения будущих прибылей, связанных с реализацией новшеств.

Низкая результативность российских продаж интеллектуальных продуктов объясняется во многом тем, что на мировые рынки поступают результаты научно-технических работ в незавершенном виде, не превращенные в конкретные технологии и образцы продукции, а нередко и не защищенные патентами. Современный кризис национальной инновационной системы в России проявился не только в недостаточном финансировании науки из федерального бюджета, но и в падении платежеспособного спроса на научно-техническую продукцию со стороны предпринимательского сектора, в ухудшении качественных характеристик научных кадров и состояния материально-технической базы исследований. Преодоление разрыва между потенциальными возможностями научно-образовательного комплекса России и низким уровнем их практического использования требует не только увеличения объемов финансирования, но и эффективного взаимодействия научных учреждений с производственными структурами и системой образования, формирования инфраструктуры, которая обеспечит доведение научных результатов до конкретных технологических проектов и их реализации на рынке. Невосприимчивость бизнеса к инновациям является действительно серьезной проблемой [1], так как определяет замедление процесса коммерциализации результатов научно-технической деятельности.

Становление рынка инноваций – технологий, средств производства, услуг, лицензий, патентов – изменяет функции коммерческих служб производительных предприятий, ведомств, реализует принцип рационализма. То есть инновационным ресурсом должен обладать субъект, который видит в нем большую перспективу использования, способен финансировать проект. На заинтересованность хозяйствующих субъектов в приобретении новшества влияют состояние рыночной и инновационной инфраструктуры, институтов венчурного финансирования, возможности выхода на мировой рынок. Субъекты рынка научно-технической продукции функционируют в жестких условиях: невозможно находится на вторых ролях в условиях конкуренции. В этом проявляется принципиальное отличие рынка научно-технической продукции от всех других видов рынка, где успех первого обладателя нового товара отличается от всех других продавцов, вышедших на рынок с аналогичным товаром, лишь размерами объема продаж и прибыли. Эти отличительные особенности до предела обостряют конкуренцию на данном рынке и повышают степень риска для всех участников научно-технической гонки. Инновационная восприим-

чивость может стать тем фактором, который определяет наряду с уровнем риска степень участия предпринимателя в инновационной деятельности, и при успешном ее результате он может завоевать конкурентное преимущество на формирующемся рынке научно-технической продукции.

По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), коэффициент активности изобретательской деятельности рассчитывается по количеству патентных заявок в расчете на 10 тыс. человек населения. В 2008 г. он составил 1,95, что значительно ниже, чем в странах-лидерах (Япония – 25,9, США – 7,61, Германия – 5,98, США – 5,0, Финляндия – 4,9, Швеция – 4,7), но ненамного хуже, чем в таких странах, как Франция, Нидерланды, Канада [4]. Инновационный потенциал экономики России, характеризуемый количеством действующих охранных документов на изобретения и полезные модели, в пять раз ниже, чем в Германии (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика уровня изобретательской активности

Страны	Годы				
	2004	2005	2006	2007	2008
Российская Федерация	1,60	1,66	1,96	1,94	1,95
Германия	5,88	5,87	5,83	5,81	5,98
Китай и Гонконг	0,5	0,7	0,92	1,15	1,47
США	6,23	6,83	7,29	7,93	7,61
Япония	28,91	28,87	27,23	26,17	25,90

Источник: ВОИС

Вместе с тем инновационный потенциал РФ остается одним из конкурентных преимуществ, недостаточно используемых при повышении конкурентоспособности страны. Россия в рейтинге Всемирного экономического форума по Индексу глобальной конкурентоспособности (GCI) за минувший год опустилась с 63 на 66 место на фоне роста конкурентоспособности других стран БРИКС (табл.2) [6]. Соседями России в списке на этот раз оказались Вьетнам (65 место) и Перу (67 место). В докладе отмечается, что по сравнению с предыдущим годом относительно стабильное положение России значительно ухудшилось по таким слагаемым как качество институтов, здравоохранение и начальное образование, эффективность рынка труда, конкурентоспособность компаний и инновационный потенциал. Улучшение произошло лишь по двум слагаемым: макроэкономическая среда и технологический уровень. основным барьером представители бизнеса назвали коррупцию, а прошлогодние проблемы с доступом к финансированию и налоговым регулированием уступили первые места таким барьерам для бизнеса как неэффективность государственного аппарата и преступность. Россия продолжает оставаться в числе аутсайдеров по таким критериям, как развитие финансового рынка, инфляция, бремя государственного регулирования. Все эти проблемы мешают России воспользоваться своими конкурентными преимуществами, такими, как сравнительно низкий уровень государственного долга и дефицита бюджета, большой размер рынка, относительно высокий инновационный потенциал и качественное высшее образование.

Таблица 2

Место России в рейтинге глобальной конкурентоспособности 2011–2012 [6]

Экономика	GCI 2011–2012		GCI 2010–2011	Тренд
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	
Швейцария	1	5,74	1	0
Сингапур	2	5,63	3	1
Швеция	3	5,61	2	–1
Финляндия	4	5,47	7	3
США	5	5,43	4	–1
Германия	6	5,41	5	–1
Нидерланды	7	5,41	8	1
Дания	8	5,40	9	1
Япония	9	5,40	6	–3
Великобритания	10	5,39	12	2
Россия	66	4,21	63	–3

На успех реализации научно-технической продукции влияют: научно-технический потенциал, производственно-техническая база, основные виды ресурсов, крупные инвестиции, соответствующая система управления. Правильное соотношение и использование этих факторов, а также тесная взаимосвязь через систему управления между инновационной, производственной и маркетинговой деятельностью предприятия могут привести к более эффективному осуществлению инновационной стратегии. Научный потенциал можно представить как деятельность в различных секторах общества (табл. 3).

Таблица 3

Динамика числа организаций, выполнявших научные исследования и разработки, по секторам деятельности РФ (единиц)

Год	Число организаций – всего	В том числе по секторам деятельности:			
		государственный	предпринимательский	высшего профессионального образования	некоммерческих организаций
2003	3797	1233	1990	526	48
2004	3656	1230	1851	533	42
2005	3566	1282	1703	539	42
2006	3622	1341	1682	540	59
2007	3957	1483	1742	616	116
2008	3666	1429	1540	603	94
2009	3536	1406	1446	603	81

Источник: Росстат

Соотношение объема произведенной инновационной продукции в РФ за период 2009–2011 гг. с уровнем затрат на технологические инноваций организаций (рис. 2) свидетельствует об отставании финансирования инновационной деятельности по сравнению с полученными результатами. Также недостаточная эффективность инновационной деятельности отечественных предприятий связана с тем, что в большинстве случаев все сводится к простому приобретению технологического оборудования и технологий, а значит, не ведется работа по их усовершенствованию и модернизации.

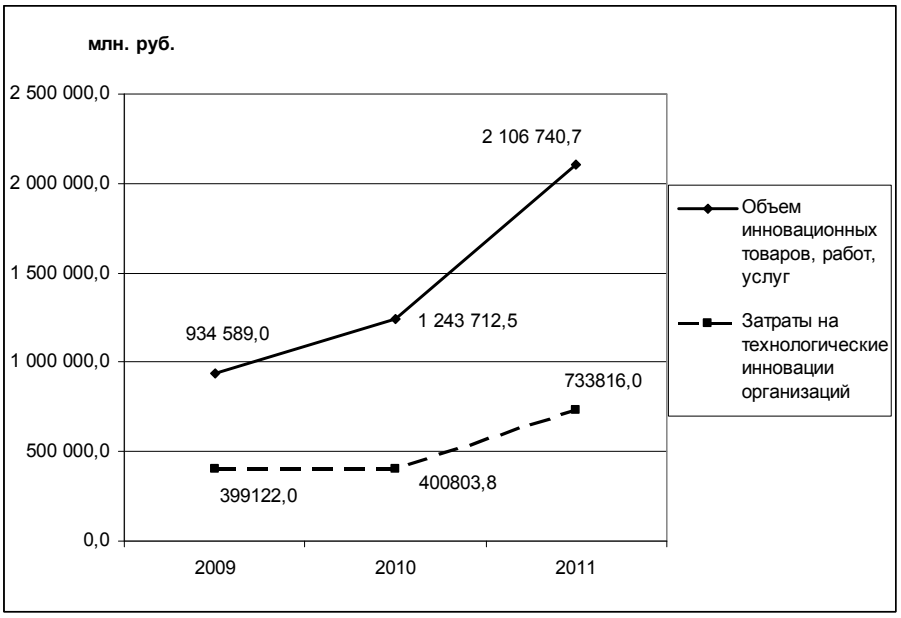


Рис. 2. Анализ результативности затрат на технологические инновации в РФ

И с т о ч н и к : сост. автором, по данным Росстат

Таблица 4

Инновационная активность организаций по субъектам Российской Федерации

Субъекты	Удельный вес организаций, осуществлявших инновационную деятельность, в общем числе организаций, процентов						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	9,5	9,6	9,7	9,9	10,0	9,4	9,3
Центральный федеральный округ	9,7	10,2	10,3	10,4	10,0	9,4	8,8
Северо-Западный федеральный округ	8,6	9,1	9,4	11,0	9,8	8,9	9,5
Южный федеральный округ	9,2	8,5	8,5	8,2	8,3	7,2	6,8
Приволжский федеральный округ	10,4	11,0	10,8	11,4	12,8	12,5	12,8
Уральский федеральный округ	13,3	12,7	12,4	11,2	11,5	10,1	10,2
Сибирский федеральный округ	7,6	7,0	7,7	8,1	8,1	7,7	7,3
Дальневосточный федеральный округ	6,9	6,0	6,2	6,0	5,8	7,2	8,3

И с т о ч н и к : Росстат

Сравнительный анализ инновационной активности организаций по субъектам РФ представлен в табл. 4.

Анализ литературы, посвященной вопросам коммерциализации технологий, показывает, что в современном мире роль продуктовых и технологических инноваций как источника экономического роста не только перемещает их в сферу ответственности корпоративного руководства предприятий, но и сближает со стратегиями бизнеса. Выведение процессов разработки и реализации новых технологий с производственно-хозяйственного и функционального уровней на корпоративный приводит к повышению роли инновационной деятельности в общей системе управления предприятием.

Существенным препятствием в создании и распространении научно-технических новшеств в национальной экономике России остается незащищенность прав их собственников, что приводит к снижению интеллектуального потенциала страны и уменьшению количества организаций, занимающихся научно-исследовательской деятельностью (табл. 5).

Таблица 5

Динамика числа организаций, выполнявших научные исследования и разработки, по субъектам Российской Федерации (единиц)

Субъекты	Годы					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	3656	3566	3622	3957	3666	3536
Центральный федеральный округ	1437	1393	1426	1536	1445	1383
Северо-Западный федеральный округ	552	536	531	606	533	518
Южный федеральный округ	313	310	312	355	321	316
Приволжский федеральный округ	559	540	547	585	549	532
Уральский федеральный округ	234	226	225	233	220	211
Сибирский федеральный округ	415	419	425	464	429	410
Дальневосточный федеральный округ	146	142	156	178	169	166

Источник: Росстат

В практической управленческой деятельности используются показатели, характеризующие инновационную активность хозяйствующих субъектов: интенсивность осуществления инноваций – количество инноваций, используемых за определенный период времени; скорость осуществления инноваций – скорость, с которой вводится инновация, после того, как она впервые была реализована; коэффициент инновационности – доля затрат на разработку

инноваций (НИОКР в годовом объеме реализации предприятия или доля занятых в НИОКР в общем числе занятых в организации).

Инновационная активность организации характеризует степень участия организации в осуществлении инновационной деятельности в целом или отдельных ее видов в течение определенного периода времени. Уровень инновационной активности определяется как отношение числа организаций, осуществлявших технологические, организационные или маркетинговые инновации, к общему числу обследованных за определенный период времени организаций в стране, отрасли, регионе [5]. Инновационная активность организаций по видам экономической деятельности в Южном федеральном округе представлена на рис. 3. Рассматривая уельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, можно сделать выводы о неустойчивости роста показателей по регионам ЮФО за период 2009–2011 гг.

В связи с тем, что повышение инновационной активности организации связано с оптимизацией использования инновационных ресурсов и инновационного потенциала предприятия, автор предлагает учитывать качество персонала организации. Критериями определения данной характеристики персонала являются уровень профессиональной подготовки, обучаемость и восприимчивость персонала к нововведениям. С точки зрения автора, в инновационной деятельности проблема качества персонала становится ключевым фактором.

Инновационная восприимчивость является характеристикой инновационной активности предприятия. Автор понимает под восприимчивостью способность и готовность персонала предприятия к осуществлению инновационной деятельности, быстроту реакции сотрудников на инновации и изменения.

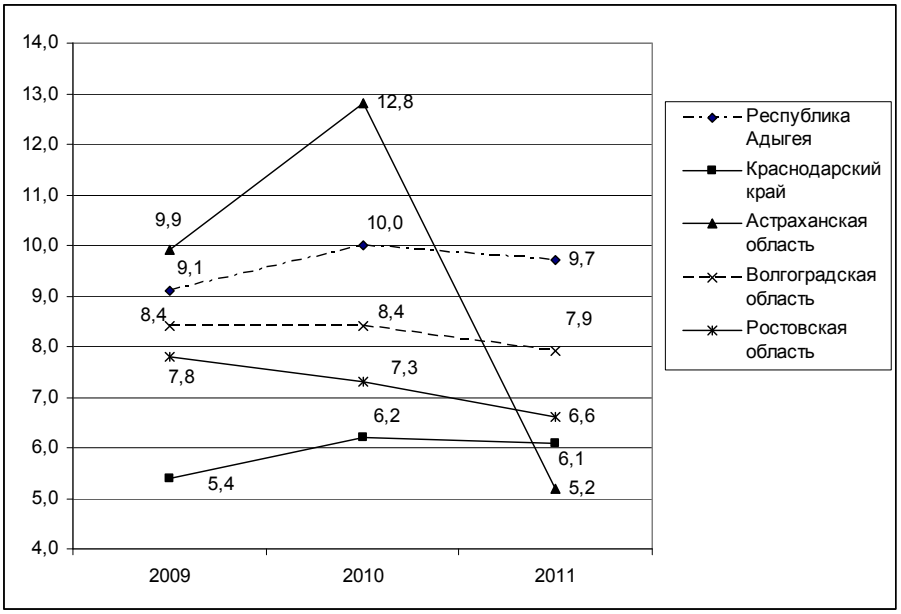


Рис. 3. Инновационная активность организаций ЮФО

И с т о ч н и к : сост. авт., по данным Росстат

Для повышения инновационной восприимчивости организации необходимо выяснить, что именно тормозит новшества – отсутствие необходимых технических знаний персонала, система управления или корпоративная культура. Если причиной служит отсутствие технических знаний, решение связано со значительными издержками, но достаточно четко формулируется: необходимо усилить службу исследований и опытных разработок и ускорить перенос новых идей от исследований к внедрению в производство. Если же существует вторая причина проблемы – нововведения тормозят системные и культурные барьеры, то нужен тщательный анализ, получение информации от руководителей подразделений, непосредственно ответственных за нововведения (технологическую информацию, разработку новой продукции, испытания, организацию производства, контроль качества, технический маркетинг).

Основными источниками информации для осуществления изменений будут практические работники – профессиональные исследователи, инженеры-конструкторы, торговые агенты, а также цеховые контролеры и опытные рабочие.

Высокая восприимчивость к инновациям является потенциалом роста инновационной активности предприятия, способствует созданию конкурентоспособной научно-технической продукции и влияет в дальнейшем на процесс ее позиционирования и продвижения на рынке. Успешная реализация технологического новшества на рынке в конечном итоге зависит от инновационных возможностей потребителей.

В настоящее время при создании малых инновационных предприятий при вузах возникают следующие проблемы: невозможность на льготной основе предоставлять в аренду имущество вуза малому предприятию; внесение в уставный капитал компаний оборудования, установок и приборов, приобретенных вузом за счет внебюджетных средств; отсутствие основы для создания компании, так как у многих учреждений нет официально зарегистрированных результатов интеллектуальной деятельности.

Высокая восприимчивость к инновациям является потенциалом роста инновационной активности предприятия, способствует созданию конкурентоспособной научно-технической продукции и влияет в дальнейшем на процесс ее позиционирования и продвижения на рынке.

В качестве примера способа усиления взаимодействия промышленности и вузов можно привести практический опыт Волжского политехнического института по проведению городской научно-практической конференции с участием не только ученых и студентов города, но и предпринимателей, представителей промышленных предприятий. Как форма информационного взаимодействия такое мероприятие представляется достаточно эффективным, так как предприниматели могут не только представить основные моменты своей деятельности, но и заявить о проблемах и поиске новых направлений, а также получить сведения об имеющихся научно-технических разработках вуза и перспективе их применения в промышленности. Являясь первым шагом сотрудничества и обмена опытом, конференция способствует дальнейшему взаимодействию ученых и предпринимателей. Главная задача заключается в том, чтобы это взаимодействие носило не формализованный, а практический характер, переходя в сотрудничество с целью коммерциализации разработок (что является главным мотивационным стимулом для исследователей) и получением реальной прибыли от внедрения нового продукта (главная цель предпринимательской деятельности).

Таким образом, инновационная восприимчивость приобретает важное значение среди факторов повышения эффективности инновационной деятельности. Основная задача заключается в стимулировании предпринимательских структур, применении различных групп мотивов для повышения заинтересованности участников инновационного процесса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Шаховская, Л. С.* Значение стимулирования в развитии среды инновационной восприимчивости / Л. С. Шаховская, И. Е. Поташова // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 16 (103) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2012. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики» ; вып. 14). – С. 7–13.

2. *Орлов, А. И.* Теория принятия решений: учеб. пособие / А. И. Орлов. – М.: Март, 2004. – 656 с.

3. Инновационный менеджмент: учебник / под ред. В. Я. Горфинкеля, Б. Н. Чернышева. – 2-е изд. – М.: Вузовский учебник, 2008. – 464 с.

4. *Стрелков, О. И.* Российский индекс изобретательской активности / О. И. Стрелков // Аккредитация в образовании. – 2010. – 27.12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.akvobr.ru

5. Наука и инновации / Материалы сайта Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: //http://www.gks.ru

6. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2011–2012 // Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // http://gtmarket.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: МИКРОЭКОНОМИКА – МАКРОЭКОНОМИКА – МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.9
ББК У5

А. А. Хрысева, Ю. Д. Мордашкина

КРАТКИЙ ОБЗОР ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ИХ СКРЫТЫЙ СМЫСЛ

Волгоградский государственный технический университет

Спустя четыре года после начала глобального финансового кризиса, мировая экономика до сих пор продолжает сводить концы с концами. Развивающиеся экономики – все еще главный двигатель глобального роста, но их выработка замедлилась по сравнению с предкризисным периодом. Чтобы возвратить предкризисные темпы роста, развивающиеся страны должны еще раз отдать преимущество внутренней политике, повышающей производительность. В то время как сдерживающие факторы от реструктурирования и финансовой консолидации продолжают действовать в странах высокого дохода, они должны стать менее напористыми, позволив замедлить попытки форсирования роста за следующие несколько лет.

Ключевые слова: буффера, выпуск товаров, импульс реформирования, инфляция, окружающая обстановка, платежный баланс, потенциал, производственная функция, развивающиеся страны, ускорение роста, финансовые потоки.

A. A. Khryseva, Yu. D. Mordashkina

MACRO-ECONOMIC BASIC TRENDS: OVERVIEW AND MAIN IMPLICATIONS

Volgograd State Technical University

Four years after the onset of the global financial crisis, the world economy continues struggling. Developing economies are still the main driver of global growth, but their output has slowed compared with the pre-crisis period. To regain pre-crisis growth rates, developing countries must once again emphasize internal productivity-enhancing policies. While headwinds from restructuring and fiscal consolidation will persist in high-income countries, they should become less intense allowing for a slow acceleration in growth over the next several years.

Keywords: buffers, output, reform momentum, inflation, environment, current account balance, potential, production-function, developing countries, growth acceleration, financial flows.

Совокупный эффект национальных мер и мер, применяемых во всех странах Европейского союза, чтобы улучшить финансовую устойчивость и расширение мер, которые Европейский центральный банк (ECB) был готов принять в защиту евро, привели к существенному улучшению на глобальных финансовых рынках. В отличие от прошлых эпизодов менее напряженных отношений, когда состояние рынка улучшилось только частично, многие индикаторы рыночного риска отступили к уровням, в последний раз замеченным в начале 2010 года, перед тем, как беспокойство по поводу финансовой устойчивости еврозоны вышло на первый план.

Уменьшение напряженности на финансовых рынках также чувствовали в развивающихся странах. Во-первых, международный капитал поступает в основном в развивающиеся страны, которые снизились до 30–40 % в мае-июне, но теперь достигли новых максимумов [2].

В то время как сигналы финансовых рынков довольно ободряющие, сигналы, поступающие от реальной мировой экономики, более противоречивы. Рост в развивающихся странах ускорился в третьем квартале 2012 года, включая крупнейшие страны со средним доходом, такие как Бразилия и Китай, где неустойчивость в середине года способствовала глобальному замедлению [5].

В ситуации, когда, вероятно, внешняя среда останется проблематичной, характеризуемой медленным и потенциально изменчивым ростом стран за следующие несколько лет с высоким уровнем дохода, устойчивый рост в развивающихся странах не гарантируется. Чтобы продолжить также быстро увеличивать темпы

роста, развивающиеся страны должны будут поддержать реформы в качестве движущей силы, которые подкрепили ускорение темпов роста в течение 1990-х и 2000-х годов. В отсутствие дополнительных усилий, чтобы поднять производительность посредством структурных реформ, инвестиций в человеческий капитал, более совершенных инвестиционных условий и управления на самых высоких уровнях, рост развивающихся стран может замедлиться.

Кроме того, учитывая все еще неопределенную глобальную окружающую среду, многим развивающимся странам хорошо бы посоветовать постепенно восстановить исчерпанные финансовые и денежно-кредитные буффера, чтобы гарантировать, что их экономические системы смогут ответить так же мобильно, как во время кризиса 2008–2009 гг.

В течение года в целом чистые потоки международного капитала в развивающиеся страны снизились и были оценены в 19,7 % в 2012 г. со снизившимися на 9,5 % и возросшими на 15,8 % притоков и оттоков капитала соответственно, что продемонстрировано в таблице.

Чистый приток иностранного капитала в развивающиеся страны, млрд долл. США

Показатели	Годы							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Финансовые потоки								
Текущий платежный баланс	412,9	240,5	187,5	152,1	12,6	–8,0	–65,4	–80,4
Приток капитала	812,6	701,7	1 219,1	1 112,4	1 007,2	1 134,1	1 250,9	1 351,5
Приток чистых частных инвестиций	782,2	620,7	1 145,9	1 082,4	993,1	1 123,4	1 244,2	1 348,4
Приток чистого акционерного капитала	583,3	542,0	710,8	647,8	644,5	761,2	856,1	902,9
Приток прямых иностранных инвестиций	636,9	427,9	582,7	638,8	600,1	693,2	756,5	783,0
Приток портфельных акций	–53,6	114,2	128,2	8,9	44,4	68,0	99,6	119,9
Облигации	–8,6	61,0	129,7	123,8	143,3	126,1	108,4	110,5
Фонды	223,3	–11,9	37,2	108,2	71,5	80,6	88,9	105,1
Приток краткосрочных обязательств	–17,1	17,8	257,6	189,3	126,7	146,3	180,4	220,1
Другие частные притоки капитала	1,3	11,7	10,7	13,3	7,1	9,2	10,4	9,8
Чистые официальные притоки капитала	30,4	81,0	73,2	30,0	14,1	10,7	6,7	3,1
Мировой банк	7,2	18,3	22,4	6,6	4,6	..	..	..
Международный валютный фонд	10,8	26,8	13,8	0,5	–3,9	..	..	..
Другие официальные организации	12,4	35,9	36,9	22,8	13,4	..	..	..
Оттоки капитала	–307,6	–168,7	–289,9	–343,3	–406,0	–419,0	–461,0	–509,0
Отток прямых иностранных инвестиций	–211,8	–144,3	–213,9	–213,1	–238,0	–275,0	–325,0	–370,0
Отток портфельных акций	–18,5	–69,4	–26,4	–39,2	–53,0	–65,0	–69,0	–74,0
Отток негосударственной задолженности	–78,3	50,7	–57,3	–81,0	–103,0	–72,0	–61,0	–56,0
Другие оттоки капитала	1,0	–5,7	7,7	–10,0	–12,0	–7,0	–6,0	–9,0
Чистый поток капитала (приток капитала + отток капитала)	505,0	529,5	938,1	781,7	555,8	674,5	789,0	842,5

Источник: [7]

Самые резкие снижения были среди банковских поступлений и краткосрочных долговых потоков, отражающих неустойчивость в середине года, вызванную делевереджем в высокодоходной Европе и шаткостью международной торговли в 2012 г. Оба спроецированы так, чтобы восстановить силы в 2013 г., и, что касается банковского кредитования, то в этой сфере уже наблюдается подъем. Предполагается, что общий объем банковского кредитования увеличится на 12,7 % в 2013 г. (15,5 % для обязательств краткосрочного долга). Однако восстановление будет только частичным и как раз не позднее 2014 г., когда спрогнозированные чистые притоки банковского капитала останутся ниже их уровней 2011 г. и меньше чем вдвое их уровней 2008 г. [1].

Основные проблемы, стоящие перед странами с высоким уровнем дохода, преобладаю-

ще связаны с финансовой устойчивостью и высоким уровнем безработицы, и пока решение этих проблем «поставлено на якорь» в краткосрочной перспективе. Высокая циклическая безработица и нереализованный потенциал мощности (производственной, финансовой, человеческой) – также проблемы в нескольких развивающихся европейских странах, в то время как высокая структурная безработица остается прочной проблемой во многих странах Ближнего Востока и Северной Африки.

Однако большинство развивающихся стран стоят перед различным набором проблем. В отличие от стран с высоким уровнем дохода, они, если обобщить, оправились от кризиса 2008–2009 гг. Для большинства этих стран стратегический акцент должен перенестись назад на структурные усилия, чтобы увеличить потенциальный рост, и дальше от управления спросом. В то же самое время они должны продолжать работать над сокращением внутренних и внешних наиболее незащищенных мест в экономике.

Для многих развивающихся стран это означает восстанавливать буффера финансовой, денежно-кредитной и социальной политики, которые активно использовались во время кризиса 2008–2009 гг., так, чтобы если некоторые все еще существующие риски, стоящие перед мировой экономикой, воплотятся в жизнь, эти экономические системы имели бы возможность еще раз отреагировать решительно.

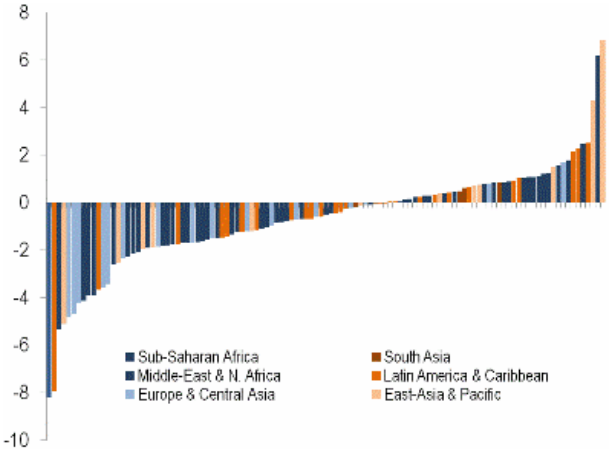
Страны-экспортеры товаров, возможно, должны внимательно изучить расходы и доходы, чтобы гарантировать, что долгосрочные расходы на контракты, предусматривающие финансовую ответственность за выполнение операций, могли быть все еще выполнены, даже если цены на товар и связанные с этим доходы были уменьшены. В то время как у многих развивающихся стран все еще есть вполне крупные резервные фонды, тем не менее многие из них должны предпринять шаги, чтобы уменьшить краткосрочный долг (внешний и внутренний) и создать резервы так, чтобы их экономические системы были бы в состоянии противостоять замерзанию финансовых рынков, которые могли бы сопровождать вспышку напряженных отношений в странах с высоким уровнем дохода [3].

Политика в развивающихся странах должна приспособиться к окружающей обстановке, где экономический рост стран с высоким уровнем дохода, как ожидают, останется слабым и потенциально волатильным (изменчивым). Возросшая внешняя волатильность сделала бы макроэкономическую политику затруднительнее, чем обычно. Но эти трудности усугубляются неопределенностью и по уровню и по темпу роста потенциального объема производства (уровень активности и темпов роста экономики, которые страны в силах поддерживать, не производя инфляционного давления или давления на платежный баланс) в развивающихся странах. В той степени, что политики переоценивают потенциал и следуют более стимулирующей политике, чем требуют условия, они могли бы в конечном итоге тратить дефицитные ресурсы за счет повышения в будущем налогового бремени и инфляции практически с никакой выгодой в виде дополнительного (устойчивого) роста реального ВВП [6].

Измерение уровня и темпов роста потенциального объема производства чревато неопределенностью. Даже в странах с высоким доходом, такие оценки, как правило, значительно варьируются с течением времени. Для развивающихся стран проблема особенно трудна, потому что экономические реформы и бурное развитие постоянно изменяют и структуру экономики и темп роста производительности. Меры, потенциально основанные исключительно на последних трендах роста, как правило, приводят к оценкам, которые значительно выше, чем те, которые основаны на теоретически более надежных методах производственной функции.

В частности, оценка, основанная на докризисных показателях роста, может означать, что общее количество произведенной продукции в настоящее время на 6 % ниже потенциала в развивающихся странах и что рост может быть на 1,5 процентных пункта выше. Для сравнения, производственная функция, основанная на измерении потенциальных показателей, предполагает ситуацию, где долгосрочный потенциал роста гораздо менее силен и где объем производства более чем в 60 % развивающихся стран близок или превышает потенциал, как показано на рисунке [7]. Рассчитано по отклонениям фактического объема производства от потенциального, в процентах от потенциального ВВП [4].

Если развивающиеся страны используют недавние показатели роста, чтобы оценить положение дел, они смогли бы провести политику, направленную на стимулирование роста, накапливая существенные долги, инфляцию,



Реальный и потенциальный объем производства развивающихся стран

а также едва или совсем не окупаемый дефицит платежного баланса в условиях возросших реальных доходов или экономического роста.

К счастью, в большинстве развивающихся стран такая ситуация пока не предвидится. В совокупности бюджетно-налоговый баланс развивающихся стран качественно улучшился: от –4,5 % ВВП в 2009 г. до примерно –2,9 % 2012 г. [2].

Для развивающихся стран работа на пределе своего потенциала является сильным аргументом, который может поспособствовать постепенному ужесточению налогово-бюджетной политики в целях пополнения буффера. По оценкам Всемирного банка, около 14 % развивающихся стран работают на пределе своего потенциала, но имеют бюджетный дефицит, превышающий 3 % ВВП [4].

Особенно в глобальном контексте, где риск серьезных внешних потрясений остается слишком высоким, разумное восстановление обедненного фискального пространства казалось бы целесообразным. Для стран, где остается значительным спад производства и существует высокий уровень дефицита, политики хотят тщательно оценить истинный структурный или циклический характер их текущего финансового состояния и устойчивость своего положения с внутренним и внешним долгом перед принятием решения о том, останется ли дефицит на нынешнем уровне или пора начинать более стимулирующую политику.

Соответствующая денежно-кредитная политика будет зависеть от того, в каком положении будет экономика развивающихся стран по отношению к их потенциалу. В большинстве развивающихся стран инфляция, в целом, под контролем.

Несмотря на международный всплеск цен на кукурузу и пшеницу в течение лета 2012 г., инфляция остается в районе 6 % в почти 80 % развивающихся стран, для которых Всемирный банк собирает данные. Кроме того, общий уровень инфляции становится все более умеренным, а не ускоряется [3].

Инфляция в большинстве стран со средним уровнем дохода лежит в пределах колебаний курса и, соответственно, в результате реальные процентные ставки по политическим причинам минимальны. Большие страны со средним уровнем дохода (Бразилия, Индия, Россия, Турция и, возможно, Южная Африка) выступают в качестве исключения. В этих странах инфляция остается относительно высокой, а в некоторых случаях реальные цены относительно низки, предполагая, что там может быть возможность для дополнительного ужесточения политики.

Для некоторых из этих стран высокий уровень инфляции, возможно, отражает сохраняющиеся ограничения максимальной загрузки, несмотря на замедление роста в последнее время. В Бразилии, например, инфляционный импульс в последнее время ускорился в связи с ограничениями максимальной загрузки, усугубленный временным давлением на цены на продукты питания, ограничивая адекватный ответ предложения на растущий спрос в свете денежно-кредитного смягчения, начатого в конце 2011 г.

Существует ограниченные возможности для смягчения экономической политики в ряде развивающихся стран Европы, а также Центральной и Южной Азии. В России ситуация с инфляционным давлением повторилась в прошлом году со стороны нехватки предложения, роста цен на продовольствие и коммунальные услуги, и других административных корректировок цен, хотя инфляция ослабла в последние месяцы. В Турции значительный прогресс был достигнут в снижении инфляционного импульса, но все равно показатели остаются высокими, и еще выше запланированных центральным банком пределов. В Индии, несмотря на политику неоднократного увеличения ставок и некоторое ослабление инфляции, она остается высокой, и реальные процентные ставки близки к нулю. В Южной Африке перспективы дальнейшего смягчения денежно-кредитной политики ограничены, несмотря на спад производства, снижение инфляции из-за недавнего повышения зарплат в горнодобывающей и транс-

портной отраслях, обменного курса и ухудшения платежного баланса [1].

Пока некоторое стимулирование спроса может быть приемлемо для развивающихся стран, у которых все еще есть большой спад производства и где в политике существует пространство для маневра, для большинства стран содействие укреплению роста потребует отдать преимущество углублению проводимой долгосрочной структурной политики, которая лежит в основе ускорения роста, успешно осуществляемой в течение последних 15 лет. Основная часть этого ускорения роста проводилась в связи с увеличением производительности труда, что в свою очередь происходит от улучшения общей политической ситуации, в том числе:

1) бóльшей макроэкономической стабильности (что влечет за собой контроль над инфляцией, дефицитом государственного бюджета и внутреннего и внешнего долга);

2) освоения международной торговли, характеризуемой существенными снижениями тарифов;

3) доступа прямых иностранных инвестиций (FDI) и передачи технологий, которые сопровождали их;

4) укрепления верховенства закона, сокращения коррупции и снижения нормативных помех для предпринимательской деятельности;

5) существенных инвестиций в человеческий капитал (образование, здоровье и равенство полов), так же как инвестиций в инфраструктуру [6].

Если развивающиеся страны должны возродить темпы экономического роста предкризисного периода, они должны будут продолжить работу по улучшению показателей во всех этих областях. Если этого не сделать, вероятно, будет наблюдаться постепенное замедление темпов повышения производительности труда, роста доходов и сокращения бедности. В долгосрочной перспективе издержки и преимущества от бездействия потенциально большие. Даже небольшие изменения в потенциальных темпах роста развивающихся стран со временем оказывают существенное влияние на скорость, с которой им придется сократить разрыв по доходам с развитыми странами [5].

Хотя есть признаки того, что экономический рост набирает обороты в развивающихся странах, мир продолжает сталкиваться с неровным и неуверенным восстановлением. Темпы восстановления в странах с высоким доходом, вероятно, останутся разочаровывающими. Неопределенность в отношении будущей политики и необходимая бюджетная и финансовая реструктуризация будут продолжать тормозить рост во многих странах. Четкой и надежной программой для возвращения экономик с высоким уровнем доходов к устойчивому финансовому пути могло бы стать, если дать волю, колесо фортуны, которое поможет уменьшить расходы по займам, что позволит снизить вероятность дефолта и получить более низкие процентные ставки. Это в свою очередь позволяет ускорить рост, который даст дополнительные сокращения рисков и улучшение финансового положения. Но, как ни странно, значительные политические, институциональные проблемы и уязвимые места, которые продолжают замедлять и без того запинающийся прогресс, дают больше вероятность исполнения бюджета.

Развивающиеся страны могут демонстрировать быстрый рост в данной среде. Но чтобы сделать это, они должны будут поддержать и укрепить реформы, очевидные для проведения еще во время 1990-х и 2000-х годов и которые лежат в основе ускорении роста. С учетом потенциально нестабильности внешней среды, преобразования должны быть дополнены последовательной программой бюджетной консолидации между развивающимися странами и, в случае необходимости, ужесточением монетарной политики так, чтобы страны имели пространство для маневра, которое позволило бы им решительно реагировать во время серьезного спада.

Долгосрочная структурная реформа также должна включать усилия по повышению продовольственной безопасности, особенно в наиболее уязвимых развивающихся странах. Это потребует увеличения местной производительности, улучшения локального хранения и транспортной инфраструктуры с тем, чтобы снизить брак и дать возможность улучшить доступ на иностранные рынки и в хорошие и плохие времена.

В то же время развивающиеся страны должны продолжать быть активными игроками в процессах G-20 и для того, чтобы помочь странам с высоким доходом оправиться от кризиса 2008–2009 гг., а также обеспечить себе уверенность в том, что реформы (будь то финансовые или реальные рынки) в полной мере будут учитывать потенциальное воздействие на развивающиеся страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Developing Trends: December 2012 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1111002409131/829397-1330029414331/STRMG_Dec12.pdf.

2. Finance & Development. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2012/12/pdf/fd1212.pdf.

3. Global Economic Prospects. Assuring growth over the medium term [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-132259330 5595/8287139-1358278153255/GEP13AFinalFullReport_.pdf.

4. Global Financial Stability Report. Restoring Confidence and Progressing on Reforms. OCTOBER 2012 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2012/02/pdf/text.pdf.

5. Global Monitoring Report 2012 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://siteresources. worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1327948020811/8401693-1327957211156/8402494-1334239337250/Full_Report.pdf.

6. Gradual Upturn in Global Growth During 2013. – [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/update /01/pdf/0113.pdf.

7. The World Development Report 2013: Jobs. – [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://wdronline.worldbank.org/.

УДК330.567.2
ББК65.012.12

И. В. Аракелова

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Волгоградский государственный технический университет

В статье рассматриваются теоретические основы потребительской экономики. Особенности потребительской экономики в России. Сущность и содержание общества потребления. Автором предложено и обосновано, что общественные ресурсы экономического развития являются потенциалом для развития общества потребления в России и, как следствие, потенциалом развития для бизнеса.

Ключевые слова: потребительская экономика, потребности, общество потребления, общественные ресурсы экономического развития, социальная ответственность бизнеса, гражданское общество, социальное партнерство.

I. V. Arakelova

CONCEPTUAL BASICS OF CONSUMPTION ECONOMY

Volgograd State Technical University

The article discusses theoretical basics of Russia's consumption economy, its peculiarities, and the essence and content of the consumption society. The author proposes and proves that social resources of economic development is a potencial for the development of the consumption society in Russia, resulted in being a potencial for business development.

Keywords: consuption economy, needs, consuption society, social resources of economic development, socially responsible business, civil society, social pertnership.

Для более глубокого теоретического осмысления основ потребительской экономики представляется полезным рассмотреть категорию «потребности», возможные мотивы потребления, факторы, влияющие на потребности и потребление, эволюцию потребления. Потребности человека можно определить как «нужда, принявшая специфическую форму в зависимости от культурного уровня, окружения и особенностей личности» [1, с. 24]. Исследованиями природы потребностей, влияния потребностей на поведение человека, а также определение механизма принятия решения о покупке занимаются ученые разных наук, в том числе экономической теории, маркетинга, психологии, социологии. Полученные результаты позволяют проклассифицировать потребности по видам (табл. 1).

Классификацию потребностей можно продолжать до бесконечности, учитывая их безграничность, с одной стороны, и скорость научно-технического прогресса, информационных технологий – с другой. Второе обстоятельство особенно влияет на формирование и возникновение новых потребностей. Существуют различные подходы в исследовании вопросов потребительского выбора. В статье В. И. Маевского и Д. С. Чернавского «Иерархически организованный потребительский выбор» авторы описывают осуществление индивидуального потребительского выбора как иерархически организованную процедуру. Данная теория основывается на том, что человек потребляет два типа потребительских благ: конкретные и абстрактные. К конкретным авторы относят множество видов блага, производимых

Таблица 1

Классификация потребностей

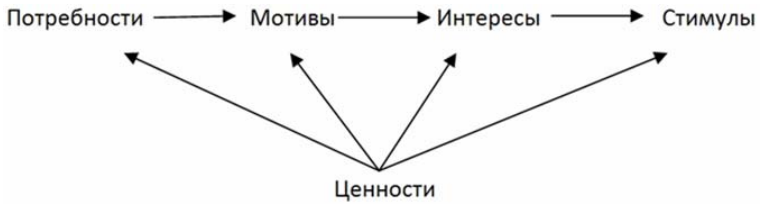
Классификационный признак	Тип потребности
По природе возникновения	Физиологические, физические, психические, нравственные, общественные, потребность в общении
По сфере жизнедеятельности человека	Материальные, духовные, интеллектуальные, потребность в познании, потребность в научном познании, потребность в эстетическом наслаждении, потребность в художественном творчестве, социальные потребности, потребность в общественной деятельности, потребность в труде
По степени конкретизации	Общие, конкретные
По количественной определенности и возможности удовлетворения	Абсолютные, действительные, платежеспособные, удовлетворенные, частично удовлетворенные, неудовлетворенные
По степени рациональности	Разумные (рациональные), иррациональные
По уровню в иерархии потребностей	Первичны, вторичные
По уровню социальной значимости в обществе	Потребность власти, потребность в успехе, потребность в причастности
По степени осознания	Осознанные и неосознанные

И с т о ч н и к : по материалам [2, с. 38–45]

современной экономикой: «…современный потребитель в зависимости от своего дохода, образования, места жительства и других факторов способен накапливать информацию о таких благах в размере от нескольких сотен до десятков тысяч видов. Однако он не может запомнить все множество видов конкретных благ, создаваемых экономикой, а тем более оценить их полезность». Ко второму типу потребительских благ авторы относят «абстрактные блага, соответствующие набору родовых (базовых) потребностей человека» [3, с. 255–256]. По мнению авторов, «два образа потребительских благ сосуществуют в сознании потребителя независимо друг от друга». При этом каждая базовая (родовая) потребность проявляется в конкретных видах потребности. Создается специфическая двухуровневая система. На микроуровне – конкретные виды потребительских благ (первый образ потребительских благ), на макроуровне – абстрактные виды потребительских благ. Таким образом, можно сказать, что каждому абстрактному благу соответствует некоторое подмножество конкретных благ, а совокупности абстрактных благ – множество конкретных видов товаров и услуг. Иерархическую теорию потребностей разработали представители маржиналистического направления экономической теории. В частности, австрийский экономист К. Менгер. Но теория К. Менгера, так же как родственные ей теории А. Маслоу, Д. Айронмонгера, можно рассматривать как теорию ранжирования видов потребительских благ. Получается, что реальный потребитель совмещает в себе две способности: умение ранжировать блага по их значимости и иерархическое мышление, использующее микро- и макрообразы потребительских благ. Этот феномен потребительского сознания позволяет реальному потребителю ориентироваться в необъятном мире потребительских благ и осуществлять оптимальный выбор. Правда, современная теория игнорирует иерархическое мышление потребителя.

В работе [4, с. 13] предложена схема, характеризующая структуру деятельности персонала. Эта схема носит универсальный характер и применима для индивида. В основе психологического поведения человека в сфере экономики лежат ценности, потребности, мотивы, интересы, стимулы (см. рисунок). В представленном механизме ценности и потребности составляют сущность системы мотивов. С точки зрения экономической науки, мотив – это форма проявления потребности, уже осознанной, которая сформировалась под воздействием внешних условий и в то же время является побуждением к действию [4, с. 14]. По мнению автора статьи, ценности влияют на осознание потребности и формируют интерес. Внешним воздействием, влияющим на формирование потребности, яв-

ляются интересы (выгода) и стимулы. Таким образом, в мотиве ценности, потребности, интересы и стимулы связаны в неразрывном единстве, взаимно друг друга предполагая. Практическая деятельность требует выделить основное звено, воздействие на которое позволило бы побудить к действию человека. Сегодня таким звеном являются ***ценности***. Поэтому в своем исследовании автор опирается на данную концепцию мотивации поведения индивида.



Механизм мотивации поведения индивида

И с т о ч н и к : сост. автором

Необходимо отметить, что детальная проработка представленного вопроса позволяет наиболее точно определить, какой нужно предложить товар или услугу целевому клиенту. Более того, компании в реализации своей стратегии, ориентированной на клиента, должны проводить опросы, позволяющие ответить на вопрос: в чем испытывает потребность клиент; какой товар/услуга необходимы клиенту для удовлетворения возникшей потребности. Для решения этой задачи автор предлагает составление карты потребностей, представленной в табл. 2. Это первый шаг для формирования долгосрочных отношений с клиентом, основанных на его лояльности к компании, а также лояльности компании к своему клиенту. Карта предполагает проведение маркетингового исследования по заданным направлениям. Порядок работы с картой следующий:

1) составляется список товаров (услуг) предприятия, предназначенных целевой группе потребителей;

2) каждому товару/услуге эксперт дает подробное описание (назначение, для кого, свойства, область применения (широкая, узкая), частота потребления (редко, периодически, постоянно), эластичность товара/услуги, отсутствие / наличие бюджетного ограничения потребителя);

3) по каждому товару (услуге) эксперт формулирует удовлетворяемую этим товаром (услугой) потребность целевых клиентов;

4) формулируется ценность или список ценностей, влияющих на потребность.

Анализируя итоги по всем позициям карты, компания, должна определить степень удовлетворения потребности, а, следовательно, и состояние, коммерческие перспективы соответствующих товарных рынков и рынков услуг.

Таблица 2

Карта потребностей: исходные данные для определения точного предложении клиенту

Перечень потребностей целевых клиентов	Уровень в иерархии потребностей	Природа возникновения потребности	Степень рациональности	Перечень товаров/услуг	Характеристика товара/услуги	Ценности личности, влияющие на потребность и учитываемые при приобретении товара, услуги

И с т о ч н и к : сост. автором

Следует рассмотреть каждую позицию карты.

• Имея *перечень потребностей целевых потребителей*, производитель может получить информацию о степени готовности потребителя платить за удовлетворение своих потребностей.

• *Уровень в иерархии потребностей*. Понимание к какому уровню в иерархии относится та или иная потребность (первичные, вторичные), можно определить факторы, влияющие на потребность.

• *Природа возникновения потребности*. Очень важно разобраться в цепочке потребностей и цепочке товаров/услуг, предшествующих предлагаемым товарам и услугам. Возможен риск для компании в случае удовлетворения потребности в предыдущем звене цепочки товаров/услуг.

• *Степень рациональности*. Этот критерий определяет степень готовности потребителя принять предлагаемый на рынок товар/услугу. При этом необходимо учитывать уровень дохода потребителей.

• *Перечень товаров/услуг*. Определяются товары, услуги по удовлетворению выявленных потребностей целевых клиентов.

• *Характеристика товаров и услуг*. В данном случае предполагается подробное описание товара/услуги, его назначения. Формулируется: для кого произведен товар /оказывается услуга; для индивидуального потребления, группового; какая потребность должна быть удовлетворена (для чего?); свойства товара; область применения (широкая, узкая); частота потребления (редко, периодически, постоянно); эластичность товара/услуги (как изменяется потребление товара/услуги в зависимости от дохода, цены, возраста покупателя, моды на товар/услугу).

• *Ценности личности, влияющие на потребность и учитываемые при приобретении товара, услуги*. По мнению автора, ценности влияют на осознание потребности и формируют интерес человека к товару, услуге. Поэтому для более точного определения потребности необходимо исследовать ценности целевого потребителя.

В своей концепции автор исходит из позиции Г. Колодко [5, с. 403–404], что в основе развития экономики, а значит рынков, лежит культура. С уточнением, что в основе развития эволюции потребительской экономики лежат еще и ценности. По мнению специалистов, потребительская экономика (ПЭ) – это экономическая система, ориентированная на максимальное потребление домашними хозяйствами. В рамках ПЭ потребление приравнивается к приобретению благ или услуг. Существует несколько подходов к ПЭ, предлагаемых теоретиками и практиками в области маркетинга:

а) потребление стимулирует развитие ПЭ. Суть данного подхода можно сформулировать следующим образом. Домашние хозяйства стремятся увеличить потребление. Происходит это по нескольким причинам: индивиды стремятся улучшить качество потребляемых продуктов, товаров и услуг; внешняя среда навязывает ценности, ориентированные на высокие стандарты потребления. Соответственно, производители стремятся предложить еще больше товаров, услуг, различную модификацию товаров и услуг. Причем, стоимость их может быть завышенной.

б) производство стимулирует развитие ПЭ. Если нужный продукт сделан, потребитель будет покупать его.

При исследовании ПЭ с применением любого подхода выявляются ее две неразрывные стороны: необходимость тщательного изучения структуры потребления, доходов и расходов населения и необходимость индивидуализации деятельности хозяйствующих субъектов по удовлетворению потребностей покупателей. Потребительская экономика, ориентируя человека исключительно на максимальное потребление, предполагает формирование общества потребления со своими ценностями, образом жизни, жизненными стандартами.

Потребительская экономика зародилась в США. Принято считать, что США является страной с идеальной моделью потребительской экономики. Хотя на сегодня это дискуссионный вопрос. Долги США за 2011 г. составляют 15,33 трлн долл., за 2012 г. – 17 трлн долл.

Анализ последнего пятилетия показывает стабильно высокие темпы развития российского потребительского рынка – 10–15 % прироста ежегодно. Даже негативное влияние инфляционных процессов не останавливает наметившуюся с 2000 г. тенденцию превращения России в общество потребления. По информации Центробанка, в России наметилась тенденция превышения темпов роста потребительских расходов населения над темпами роста его доходов. Специалисты Банка России уверены, что причина в кредитовании потребителей, которое развивается бурными темпами и меняет психологию россиян, стимулируя потребление.

Существует разная периодизация формирования ПЭ. Автор предлагает следующую периодизацию, опираясь на развитие американской, европейской экономики:

1 этап. Начало 90-х годов XIX века – середина 50-х годов XX века. Экономика отношений. Наблюдается понимание того, что реклама может повлиять на потребительское решение, осознание потребностей. Продвигая эти товары, которые должны удовлетворить еще не осознанные потребителем потребности, необходимо было внушить потребителю, что такая потребность у него есть. Главная цель продвижения – увеличивать потребности, заставлять потребителя менять имеющиеся у него товары, не исчерпавшие своей практической полезности, на более совершенные, но и более дорогие

по цене. Появляется мода на определенные категории потребительских товаров.

2 этап. Середина 1950 годов – конец XX века. Экономика впечатлений. Современный потребитель, пресыщенный товарной экономикой, испытывает потребность во впечатлениях. В ответ на спрос рождается и предложение. Производители товаров/услуг обещают новые впечатления своим будущим покупателям.

3 этап. Начало XXI века – настоящее время. Экономика удовлетворения потребительских предпочтений. Удовлетворение потребительских предпочтений является результатом целенаправленной манипуляции сознанием потребителей. Таким образом, манипуляция сознанием и потребностями участников рынка становится одним из основных процессов развития современной экономики. Подтверждением тому, в 2000 г. впервые Нобелевская премия по экономике была вручена за работу по анализу потребительского поведения.

Говоря о ПЭ в России, необходимо рассмотреть разные модели ее экономической системы и отношение к потребителям.

Плановая экономика соответствовала принятым стандартам общества потребления. На протяжении многих лет она обеспечивала средний уровень жизни. В период советской экономики отношения «производитель – потребитель» можно сформулировать следующей фразой: «покупать то, что производится». Человек не был главным в экономике. Но надо отметить, что именно в советский период было создано тяжелое машиностроение, энергетика, химическая промышленность, система образования, здравоохранения. Смена экономической системы в 1990-е годы повлекла за собой и перемены в системе отношений «производитель – потребитель», но не изменила места и значение человека в экономической системе. Да, в условиях рыночной экономики производители пытаются производить то, что покупается. С 2000 г. под воздействием глобализации мировой экономики, российская рыночная экономика, постепенно трансформировалась в потребительскую. На взгляд автора, потребительская экономика – это экономика, в центре которой стоит человек со своими потребностями как низшего, так и высшего порядка, то есть потребностью в самореализации. Высшая степень развития потребительской экономики – это создание инфраструктуры, системы отношений между субъектами экономики, ориентированными на человека. В ПЭ в условиях глобализации и перенасыщения рынков появляются новые потребности, изменяется характер потребления, потребитель становится инноватором, подсказывает производителю, что нужно производить. Таким образом, актуальна обратная связь с потребителем, отношения с потребителем становятся более индивидуализированными.

В условиях после вступления России в ВТО, российскому потребительскому рынку необходимо не только сохранять, но и повышать конкурентные преимущества за счет максимального удовлетворения потребностей потребителей. Автор предполагает, что в потребительской экономике в условиях глобализации и перенасыщения рынков, индивидуализация спроса заставляет производителей создавать новые, сначала эксклюзивные рынки, которые постепенно становятся массовыми. Известно, что глобализация должна обеспечивать рост эффективности международного разделения труда и интеграции мировых рынков. Глобализация направлена на снижение прежде всего государственных барьеров на пути движения товаров, услуг, капиталов, информации. Очень важно взять правильный вектор развития российской потребительской экономики. Ориентируясь только на бесконечное потребление, развитие российского общества может прийти в тупик. В настоящее время в России общественные ресурсы экономического развития могут стать потенциалом, огромным ресурсом как для бизнеса, так и для формирующегося общества потребления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Ващекин, Н. П.* Маркетинг: учебник-практикум / Н. П. Ващекин, Т. Н. Парамонова и др.; под ред. Н. П. Ващекина. – М.: Изд-во МГУК, 1999. – С. 24.

2. *Шиповская, Л. П.* Человек и его потребности: учеб. пособие / Л. П. Шиповская. – М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2009. – 432 с.

3. *Маевский, В. И.* Иерерхически организованный потребительский выбор / В. И. Маевский, Д. С. Чернавский // Рост потребления и фактор разнообразия: новейшие исследования западных и российских эволюционистов: сб. ст.: пер. с англ. – М.: Дело, 2007. – 272 с.

4. *Шаховская, Л. С.* Мотивация труда в переходной экономике: монография / Л. С. Шаховская; под ред. С. А. Ленской. – Волгоград: Перемена, 1995. – С. 13–14.

5. *Колодко, Г. В.* Мир в движении / Г. В. Колодко; пер. с пол. Ю. Чайникова. – М.: Магистр, 2009. – 375 с.

6. *Шаховская, Л. С.* Общественные ресурсы экономического развития: потенциал общества или потенциал бизнеса? / Л. С. Шаховская, И. В. Аракелова // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 14 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 12). – С. 6–13.

7. Госкомстат РФ. – [Электронный ресурс]. – [2013]. – Режим доступа: http://www.gks.ru

8. Центральный банк РФ. – [Электронный ресурс]. – [2013]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru

УДК 330.341.2
ББК У.010.11

Н. В. Яровая

ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Волгоградский государственный технический университет

Статья представлена в виде размышления об основах социально-экономических институтов в современных условиях и возможностях их оптимизации. Любой институт представляется как необходимая статика отношений по принципу «выиграй – выиграй», и отклонение от этого ведет к дисфункциональности как самого института, так и социума в целом. На современном этапе остро стоит вопрос о корректировке институтов.

Ключевые слова: «умирающие» институты, развитие института, равновесие Нэша, права – обязанности, неустойчивость социума, институты как выражение потребностей, ценности, субъектность, модерация.

N. V. Yarovaya

BASICS OF INSTITUTIONAL CHANGES

Volgograd State Technical University

The article is presented in the form of reflections on the principles of socio-economic institutions in modern conditions and possibilities of their optimization. Any institution is represented as the statics of relations based on the principle of «win – win», and any deviation from it leads to disfunctioning of both the institute itself and the society as a whole. At the present stage, there is a question on the adjustment of the institutions.

Keywords: «dying» institutions, development of the institute, Nash equilibrium, rights – duties, instability of the society, institutions as expression of needs, values, subjectivity, moderation.

Прогнозируемые кризисные явления в мировой экономике стимулируют пересмотреть рамки функционирования основных институтов. Попытки определения «идеальной формы института», более не стимулирующего дисбалансы, и поиск способов преобразования конкретного института в современных условиях оказываются недостаточными, так как нельзя изменить один институт не преобразовывая другие, нужна единая система изменений с учетом системы связи между институтами. Значимые проблемы конкретных экономических институтов оказываются общими для всех институтов в различной степени (в принципе основа для изучения связи). Теория институциональных изменений активно развивается, пытаясь выделить ключевые проблемы, возможности преобразований, но далека еще до починки базовых основ функционирования экономики без кризисов через конкретные рекомендации, то есть главное пока не найдено.

Причина представляется в недостатке обобщающих знаний относительно основ существования и развития института. Адаптируя концепцию Р. Мертона [3], можно проанализировать институт подобно живому организму с определенными аспектами периодов жизни. Появляется инновация в социальной жизни, порождая определенные отношения вокруг нее, некоторая частотность отношений формирует правила (институция как тенденция становится институтом). В начале или на фазе роста института правила аккумулируют пользу для большинства и определяются как функции. Польза для меньшинства в противовес интересам большинства, которое поэтому выступает всегда как эгоистичная категория, определяется как дисфункции, накопление которых происходит с течением времени, и это в итоге должно привести к гибели института.

На практике, правда, феномен: «умирающие» институты (с базовыми выгодами для эгоистов) активно расширяются, часто через механизм их экспорта, но это в итоге разрушает общую социально-экономическую систему. И причина здесь не в том, что одни институты хороши, другие нет, не в том, что сложно понять ключевые для самовоспроизводства социальной системы явления, необходимые для институционализации, а в игнорировании основы позитивного развития любых отношений (равенстве позиций). Институт всегда регулирует отношения, поэтому понимание равенства должно быть в основе предлагаемых им правил как залог и постоянства, и отсутствия дисфункциональности.

Т. Эгертссон определяет в качестве основы институтов знания, они постоянно накапливаются в обществе [5], заставляя пересматривать основы функционирования и трансформируя институты. Но если мы хотим говорить о сохранности системы (в данном случае социума

в его широком понимании), необходимо ввести механизм преобразования этой динамики в статичный порядок, который как раз и есть институты, которые нужны для уравновешивания системы, сохраняя многообразие в ней. И не столько институты должны активно меняться, так как они возникают в критичных для жизнедеятельности областях, предотвращая наиболее значимые деструктивные конфликты, а процессы в них должны быть живыми (предмет отношений), зависимы от накопленных знаний.

Институт – это статика отношений. Данное состояние возможно благодаря соглашениям в рамках выигрыша большинства (теория Нэша [4],) или позиции «выиграй – выиграй»: мне хорошо это делать, потому что тебе хорошо делать то, и мы поддерживаем друг друга, выигрывая.

Статика отношений нарушается, если определение прав и ответственности не равновесно: действия одних не равнозначны по силе и характеру к действиям других. Каждый, кто имеет определенные блага за счет других (права), должен компенсировать, и поэтому наделяется и ответственностью. То есть право связано с прошлыми воздействиями, нацелено на будущее как продолжение отношений, и данные права должны быть равнозначны ответственности (для удержания отношений в одной системе). Степень равенства прав и ответственности отражает характер поддержки друг друга для общего выигрыша.

Проблема современных институтов в игнорировании данного равенства: у одних лиц права в рамках создавшихся отношений на уровне контрактов четко прописываются, а ответственность в связи с ними игнорируется; у других – наоборот.

Институт создается для накопления благ в обществе, которые четко представляются определенными акторами и описываются возможности их получения, права для тех, кто максимизирует положительный эффект. Ответственность, связанная с действиями в данном правовом поле (что актуально через определенное время), игнорируется или, если имеет отрицательные эффекты, распространяется на других, тех, кто прав не имеет. Последние пытаются обратить внимание на проблемы этого института, но их игнорируют, так как они, вроде, не являются основными участниками (кстати, чаще всего в современных институтах это то большинство, которое должно иметь выигрыш). Баланс отношений нарушен, институт неустойчив, и поэтому основные акторы (с правами) пытаются формализировать отношения (по теореме Коуза [1, 2] для преодоления внешних негативных эффектов), продлевая срок жизни института, а в случае критичного накопления проблем, предлагается перейти в другой, более современный институт, где также у них будут только права.

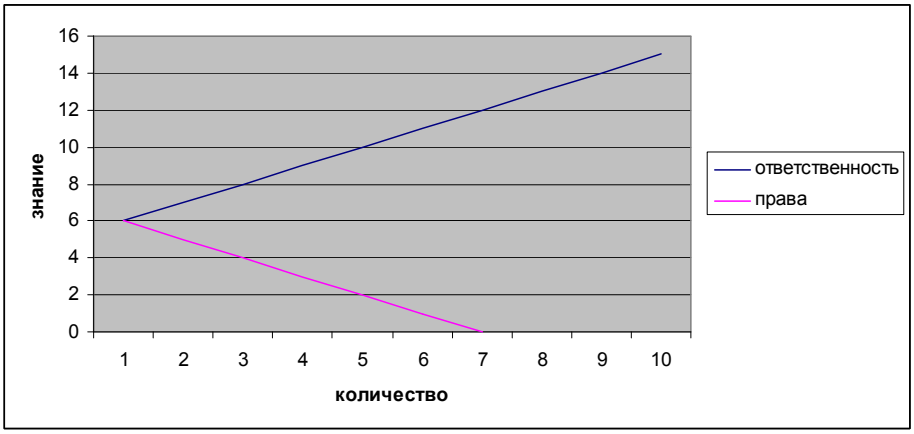
Права как возможности дают их обладателям ресурсы и поэтому их стратегии часто выигрышны (конечно, в относительно коротком периоде). В борьбе за ресурсы и права происходит естественный отбор, побеждают более сильные, сокращая при этом количество получающих блага, а далее сокращая количество функциональных институтов как разнообразие социально-экономических отношений, деформируя всю институциональную среду и систему в целом.

Институты как многообразие социально-экономических отношений и как формы поддержания определенных жизнеутверждающих ценностей сегодня упраздняются – возможность получить материальные блага становится важнее всего и в различных сферах для большинства (критичное состояние дисбаланса между правами и ответственностью). И экспорт сегодня происходит не различных институтов или ценностей, а различных систем оформления контрактов вокруг одной доминирующей. Это ведет к катастрофической неустойчивости самого социума.

Качество институциональной среды представляется как возможность каждому удовлетворять различные человеческие потребности (можно брать за основу хотя бы популярную систему А. Маслоу) [6]. Каждый институт показывает условия, когда определенная ценность выходит на первое место, в связи с этим разрешается конфликт и приходят к соглашению. Для развития этих ценностей в рамках институтов опять необходимо создать понимание равновесия между правами и ответственностью акторов. Определяются базовые участники, способные развивать эти ценности, и сфера их ответственности должна быть не меньшей, чем прав.

Знания должны актуализировать необходимые ценности, корректировать баланс между правами и ответственностью для обеспечения жизненности ценности.

Знания имеют носителей – они должны быть базовыми участниками институтов. Как в онтогенезе филогенез должен соблюдать принцип: меньше знаний больше прав (позволительная пассивность для накопления ресурсности), больше знаний – больше ответственности. В связи со способностью нести ответственность (в силу определенного накопления знаний) количество прав и ответственности у лица должно быть равным и наращивается по мере расширения деятельностного аспекта одновременно. Образно это можно назвать «принципом клинка» – включения в социально-экономические отношения (см. рисунок).



Принцип клинка

Без соблюдения этого принципа знания будут обладать не созидательной, а разрушительной силой: действовать будут незнающие, а пассивность проявлять знатоки. В этих условиях и само знание будет не расти, а резко снижаться, так как без деятельностного аспекта они бесплодны. Знания – основа поддержания жизни, то есть необходимы в любом социуме, поэтому они будут постоянно стимулироваться, но в результате этого будет не качество, а комбинаторная вульгаризация.

Качественное приращение знаний идет эволюционным путем – в рамках постепенного наращивания с переходом, вследствие накопления сведений, на более высокий уровень объективации, а не революционным путем – отбрасывая одну точку зрения в связи со сменой приоритетов оценки знаний и принимая другую того же уровня.

Основным условием эволюционного наращивания качественных знаний в современных условиях множественности языков и фрагментарности, наверное, может выступать модерация с ее предметно-смысловым единством (объектно-субъективизм) и принципом упорядочивания.

Институты могут существовать как необходимая система ценностей в условиях единого смыслового пространства. А формировать его (посредством тех же институтов) только через правила, убеждения и принуждения (механизмы института выделены Т. Эгертссоном [5]) уже недостаточно. Нужна осмысленность (субъектность), исчезающая прежде всего из-за упрощения ценностей, актуализации получения прав и пассивности (как факт вводится понятие «общество потребления»). Именно занимаясь разработкой принципов и зон ответственности (широкий диалог с созданием для каждого поля ценностного выбора) в рамках работы институтов, запускается деятельностный бытийный механизм с живыми эмоциями, субъектность, смыслоформирование.

Перенос акцента при рассмотрении институтов с прав на ответственность должен быть не радикальным (как в СССР декларация необходимости через принуждение), а посредством внедрения таких практик модерации, как: природнения, прагматическое использование, освоение.

В начале должен быть анализ общего опыта с выделением наиболее актуального для большинства и выделением тех групп, которые в нем находили положительные стимулы для дальнейшего роста и удовлетворяющие этим потребности, несколько игнорируемые в системе социума. Институция запускается через механизм природнения с поиска обладателей синкретичной целостности и кода развития, доступного для каждого (инновация, запускающая починку любого института, должна быть ценностного плана). Здесь меньшинство выступает

как стимул для позитивного развития большинства, поэтому идет наращивание функциональности, а не дисфункциональности.

Для формирования отношений вокруг этой инновации должен быть создан широкий дискурс (без него актуализируются только упрощающие потребительские практики). В рамках дискурса должно быть обсуждение того, что хорошего могут создать (прагматический аспект) в силу заложенного потенциала выделенные субъекты для других (формирование зоны их ответственности) и определены для этого условия (необходимые права). Последнее будет стимулировать большинство к аналогичному поведению и содержать в себе потенциал для получения ими благ (в рамках «выиграй – выиграй»). Расширяется деятельностное поле, предложенное меньшинством.

Последний важный аспект модерации – освоение положительного как осознание того, что должно быть основой правил (высшая ценность (статика) данного институт). На этом этапе важно выработать уже равновесные (права – ответственность) правила для большинства.

С изменением общего опыта и анализом значимых процессов могут пересматриваться отношения, то есть будет запускаться заново цикл институциональных преобразований, но равенство прав и ответственности должно сохраняться.

Итак, институты в современных условиях деградируют на системном уровне, так как в них нарушен баланс между правами и ответственностью на уровне корректирующих его знаний. Преодолеть это можно при помощи создания единого предметно-смыслового пространства в рамках актуализации модерации. Однако наиболее сложная работа по конкретизации преобразований институтов впереди. Открыты важные вопросы анализа опыта большинства как основы для выбора приоритетов в социальном пространстве развития, какая система должна быть включена по сопротивлению сложившейся иерархии статусов, какие временные интервалы должны быть заложены в понимание механизма преобразований и т. д.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Коуз, Р.* Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: Дело ЛТД / Catallaxy, 2007. – 473 с.

2. *Маркова, А. Н.* История экономических учений / А. Н. Маркова, Ю. К. Федулов. – М.: ЮНИТИ, 2008. – 352 с.

3. *Мертон, Р.* Социальная структура и аномия / Р. Мертон // Социологические. исследования. – 1992. – № 2–4.

4. *Федянин, Д. Н.* Об одной модели информационного управления в социальных сетях / Д. Н. Федянин, А. Г. Чхартишвили // УБС. – 2010. – № 31. – С. 265–275.

5. *Эггертссон, Т.* Знания и теория институциональных изменений / Т. Эггертссон // Вопросы экономики. – 2011. – № 7. – С. 4–16.

6. http://www.marketing.spb.ru/lib-around/maslow.htm.

УДК 330.1
ББК 65.01

С. К. Волков

БЮРОКРАТИЯ В РОССИИ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЛОВУШКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Волгоградский государственный технический университет

В статье проводится анализ социально-экономического развития России. В ходе исследования были выявлены основные особенности функционирования бюрократического аппарата современной России. Предложены меры по оптимизации функционирования системы государственного управления.

Ключевые слова: бюрократический аппарат, чиновничество, гражданское общество, система государственного управления, каналы коммуникации, «институциональная ловушка».

S. K. Volkov

BUREAUCRACY IN RUSSIA AS AN INSTITUTIONAL TRAP OF SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OH THE COUNTRY

Volgograd State Technical University

The article analyzes a social-economic development of Russia. The main features of functioning of officialdom of modern Russia were revealed. Measures for optimization of functioning of system of public administration are offered.

Keywords: officialdom, officials, civil society, system of public administration, communication channels, «institutional trap».

Современный этап социально-экономического развития России характеризуется наличием глубоких структурных проблем в системе государственного управления. Перед современной Россией остро стоит проблема не только демократических преобразований и создания гражданского общества, но и формирования эффективной системы управления, призванной эффективно решать назревшие социально-экономические проблемы общества.

Управление государством осуществляется бюрократическим механизмом, который в рамках данного исследования определяется как высший чиновничий аппарат государственных гражданских и муниципальных служащих (чиновников), чьи должностные обязанности строго прописаны законами и нормативно-правовыми актами. Следует сразу оговориться, что к бюрократическому аппарату относятся не только представители законодательной и исполнительной власти, но и многочисленные служащие силовых ведомств, а также представители судебной ветви власти. К методам и формам управления современной бюрократии накопилось большое количество нареканий как со стороны общества, так и со стороны бизнес-структур.

Вместе с тем, по мнению ряда ученых, бюрократия как рациональная система управления – необходимый элемент социально-экономической системы [1, с. 9]. Бюрократический аппарат необходим для нормального функционирования любой политической системы, а вместе с тем и нормального функционирования и развития общества. Без него, с одной стороны, невозможно управление повседневными делами общества, а с другой – невозможно существование и нормальное функционирование господствующей политической системы [4].

Целью данного исследования является выявления особенностей функционирования бюрократического аппарата современной России для выработки механизма оптимизации его функционирования.

На основе эмпирического исследования автором были выявлены и обобщены особенности функционирования бюрократического аппарата в России. К основным особенностям можно отнести следующие:

– ментально-психологическая особенность восприятия власти со стороны общества. Граждане России до сих пор воспринимают власть любого уровня как нечто сакральное, недоступное, а следовательно, не поддающаяся контролю и порицанию. Социум воспринимает чиновников не как менеджеров, которые призваны выступать посредниками народа в процессе достижения определенного уровня социально-экономического развития, а как неких «небожителей», которые не досигаемы. Сложилась парадоксальная ситуация восприятия: получается, что не власть служит народу, а народ действует в интересах власти. В этом отношении целесообразно говорить о «догматической несвободе» российских граждан. Лучше всего догмат индивидуального над государственным описал Нобелевский лауреат по экономике Милтон Фридман: «Для свободного человека страна должна быть совокупностью составляющих ее индивидуумов, а не какой-то вышестоящей инстанцией… Он [свободный человек] смотрит на государство как на средство, инструмент, а не как на источник милости и подарков и не как на господина или Бога, которому следует слепо поклоняться и которому нужно служить» [9, с. 25]. Власть в сознании российского населения обладает свойствами самодостаточности, то есть независимости от общества. Так, по данным опросов «Левада-Центра», лишь для одной десятой опрошенных власть ассоциируется с социальной защитой и обеспечением малоимущих [6, с. 19–20]. Существующая практика государственного управления наглядно демонстрирует, что власть в России является неподконтрольной обществу, а все создаваемые механизмы и инструменты общественного надзора не эффективны. Из этого всего вытекает вторая особенность российской бюрократической машины;

– отсутствие коммуникационных каналов между властью и обществом. Следует оговориться, что формально такие каналы существуют (электронное Правительство, Интернет, приемы граждан и т. д.), но на практике их функционирование неэффективно, а зачастую и вовсе не поддается оценке. Власть и чиновники в России не привыкли прислушиваться к мнению населения. В России отсутствуют институализированные традиции отчета власти о своих действиях и намерениях перед гражданами, избирателями, что показали последние выборы в Государственную думу 4 декабря 2011 года, после которых страну захлестнули протестные движения. Даже после массовых политических протестов российская бюрократическая машина не захотела налаживать коммуникацию на постоянной основе. Несмотря на

многочисленные Интернет-ресурсы, которые используются на современном этапе для коммуникации между властью и обществом, их эффективность весьма низкая. По мнению И. М. Тютюнджи: «В России функция коммуникации между властью и обществом находится на начальной стадии развития: формально используются все каналы для успешного выполнения функции, но ее реализация носит формальный характер, а сами новые каналы коммуникаций используются как инструменты информационно-контентного направления, происходит имитация коммуникаций. Удаленный доступ к государственным услугам через единый сайт госуслуг в России практически не реализован» [8, с. 16]. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в процессе своей деятельности российская бюрократия руководствуется не общественным мнением и нуждами населения, а собственными, порой корыстными, стремлениями и побуждениями;

– отсутствие механизмов общественного контроля над властью. Данная особенность бюрократического аппарата России является прямым следствием того, что в российской практике отсутствует диалог между властью и социумом. На сегодняшний момент российская общественность не может эффективно влиять на происходящие в стране социально-экономические процессы. Бюрократический аппарат (власть) является неподконтрольной, а следовательно, не может быть изменен или скорректирован. В современной России отсутствуют инструменты влияния на чиновников. Отмена выборов губернаторов и мэров является прямым тому подтверждением. Неугодный и неэффективный (с точки зрения не только общественного мнения, но и элементарных макроэкономических показателей развития территории) управленец может продолжать занимать высокое положение в структуре бюрократического аппарата в силу латентных (лоббистских) причин. Существующие псевдо-механизмы общественного контроля над властью (декларирование доходов чиновников и их семей; электронное Правительство РФ; инструменты социальных сетей и т. д.) дискредитированы общественностью и показали свою абсолютную неэффективность;

– коррупционная направленность деятельности российских чиновников. Сразу стоит оговориться, что нет стремления очернить всех без исключения государственных служащих, но практика показывает, что очень большой процент государственных чиновников злоупотребляет служебными полномочиями для извлечения личной выгоды. Об этом же свидетельствуют и многочисленные социологические исследования, проводимые как международными организациями, так и осуществляемые отечественными аналитиками. Согласно оценке международной организации «Transparency International», «Россия в международном индексе восприятия коррупции» (Corruption Perceptions Index, CPI) разделила 133-е место с Коморскими островами, Гайаной, Гондурасом, Ираном и Казахстаном, набрав 28 баллов из 100. Эффект от последней антикоррупционной кампании, начавшейся с арестов в «Оборонсервисе», рейтинг не фиксирует – данные собирались задолго до этого» [3].

По мнению М. Л. Альпидовской, бюрократия есть связующее звено системы экономических отношений общества. Одной из неотъемлемых черт ее основной деятельности должно быть посредничество в эффективной реализации непременного сочетания экономических интересов, начиная с частных (персонифицированных) интересов индивида и вплоть до государственных и национальных интересов. Однако в современных условиях происходит разрыв в системе экономических интересов в сторону личностных. Дальше она пишет: «Личные интересы бюрократии непосредственно связаны с ее рентоориентированным поведением, то есть поиском (вымогательством) бюрократической ренты, которая формируется и присваивается представителями чиновничества, рассматривающими функции государственной власти и управления как свои частные и персонифицировано доходные» [2, с. 24–26]. В итоге, она приходит к логичному и справедливому выводу о том, что государственная служба в России – скорее престижный вид предпринимательской деятельности, чем служение государству и обществу в целом [2, с. 36];

– низкая квалификация большинства чиновников. Низкая профессиональная квалификация большинства российских чиновников проявляется в некомпетентных управленческих решениях, принимаемых ими на всех уровнях власти. Причем парадокс российского бюрократического аппарата проявляется в том, что при строгом соблюдении формальных требований к соискателям на замещение младших, старших и ведущих должностей государствен-

ной гражданской службы главные и высшие группы должностей не всегда отвечают требованиям государственной гражданской службы. При замещении более высоких должностей в структуре иерархии российского чиновничества на первый план выходят не профессиональные качества государственного служащего, а его формальные и неформальные связи в структуре государственной власти. Отсюда вытекают и курьезные ситуации, когда служащий, отвечающий за какую-то сферу деятельности, не только не является специалистом в этой области, но и не привлекает к процессу принятия управленческих решений специалистов и экспертов. Низкий уровень квалификации большинства российских чиновников, в первую очередь на руководящих должностях государственной службы, приводит к низкой эффективности функционирования всей бюрократической машины. Особое негодование в среде общественности вызывает низкая профессиональная квалификация силового сектора бюрократии (военные чиновники, сотрудники органов Внутренних дел, Федеральной службы безопасности и т. д.).

Как справедливо замечает профессор М. Л. Альпидовская: «с точки зрения экономической теории, бюрократия определяется как нерыночная организация, которая финансируется за счет субсидий, в отличие от организации, финансируемой благодаря продаже своей продукции на рынке» [1, с. 10]. Таким образом, можно сделать очевидный вывод о том, что бюрократический аппарат любого государства не участвует в процессе создания добавленной стоимости в реальном секторе экономики. Другими словами, бюрократия не преследует цели извлечения прибыли из своей деятельности (кроме заработной платы государственных служащих). По всем основаниям можно отнести бюрократический аппарат к социальному институту. Однако тут возникает логичный вопрос: почему у социального института такие привилегии? Почему денежное содержание врача высшей категории значительно меньше, чем регионального чиновника из министерства (комитета) здравоохранения? Социальное неравенство проявляется особо остро именно в сравнении уровня доходов чиновников и работников социального сектора экономики. Все это ведет к социальному расслоению общества, что естественным образом сказывается не только на социально-экономической обстановке в обществе, но и влияет на систему национальной безопасности. Так, согласно одному из выводов доклада «Уровень и образ жизни населения России в 1989–2009 годах», подготовленного Высшей школой экономики (ВШЭ), за последние двадцать лет реформ самые обеспеченные россияне стали богаче в два раза, а самые бедные – в полтора раза беднее. Сейчас уровень неравенства в России выше, чем во всех странах Евросоюза и странах – членах ОЭСР, и сопоставим с показателями Турции и Мексики. За чертой бедности по-прежнему остаются 18,5 млн россиян или 13,1 % от всего населения страны [7].

При существующей системе государственного управления в России невозможно поступательное экономическое развитие. Значительные ресурсы (в первую очередь финансовые) направляются не на развитие производства, а на содержание бюрократического аппарата. К примеру, согласно бюджетной росписи г. Волгограда на 2012 год, на содержание чиновничества в городе было выделено 1,8 млрд руб., в то время как на развитие реального сектора экономики только 1,5 млрд руб., а на систему здравоохранения и того меньше – всего 1,2 млрд руб. [5]. О каком развитии экономики можно вести речь, если чиновники обходятся дороже, чем развитие региональной экономики.

В сложившейся ситуации автору данной статьи видится необходимым кардинальное изменение вектора развития государственного управления на всех уровнях власти. В частности, предлагается:

– реальное сокращение числа государственных служащих. Сокращение должно осуществляться вследствие упразднения некоторых структур, которые не вписываются в концепцию стратегического развития страны. Ликвидация неэффективных структурных единиц должна происходить как на региональном (муниципальном), так и на федеральном уровнях. Структура бюрократического аппарата современной России должна быть оптимизирована исходя из целей социально-экономического развития страны. Реальное сокращение ряда бюрократических структур будет способствовать высвобождению финансовых ресурсов, которые можно будет направить на развитие экономики и социальной сферы;

– оптимизация управленческих структур. Например, Совета Федерации Российской Федерации. В том виде, в котором сейчас сущест-

вует данный институт, он видится полностью неэффективным и не отвечающим тем целям, которые определяются ему в Конституции РФ. Общественность абсолютно не информирована о деятельности высшего законодательного органа страны. В условиях монополизации исполнительной власти в стране функции Совета Федерации сводятся к техническому голосованию и утверждению законов и указов Президента РФ, что значительно снижает его политическое значение в глазах общественности. В то же время данный орган полностью финансируется из средств федерального бюджета. Вместо того, чтобы поддерживать социальную стабильность в обществе, мы финансируем неэффективный орган государственной власти. Почему мы должны содержать орган, который не приносит никакой пользы? Ответ пока остается открытым;

– оптимизация системы оплаты труда чиновников. Уровень доходов чиновников всех уровней необходимо привязать к среднему уровню заработной платы по стране. Уровень заработной платы чиновников в регионе не должен превышать среднего уровня заработной платы работников социальной сферы. Только в этом случае у чиновников будет стимул для развития социально-экономического потенциала территорий. Видится целесообразным переход на сдельный метод оплаты труда для высший должностных лиц субъектов РФ. Необходимым условием начисления надбавок должностным лицам должно стать достижение конкретных макроэкономических и социальных показателей на курируемых территориях;

– отмена ряда привилегий для некоторых категорий государственных гражданских и муниципальных служащих. Не совсем понятно, чем объясняется стремление дополнительно стимулировать силовых чиновников (бесплатные проезды до места отпуска, льготы по кредитам и т. д.), в то время как социальная сфера дотируется по остаточному принципу. По Конституции, Россия является социальным государством, а не военной хунтой;

– разработка критериальной системы эффективности работы чиновников всех уровней. Логическим продолжением предыдущей меры является разработка комплексной системы оценки эффективности работы чиновников, которая бы наиболее полно отображала степень эффективности выполнения своих должностных обязанностей государственных служащих всех уровней власти. К слову сказать, такая система оценки эффективности работы высших чиновников уже разрабатывается. Остается надеяться, что она будет отображать реальные показатели, влияющие на уровень социально-экономического развития курируемой отрасли или направления, а не сведется к формальному набору ничего не значащих показателей;

– усиление ответственности за недобросовестное выполнение должностных обязанностей высших должностных лиц субъектов РФ и муниципалитетов. И как продолжение вышеобозначенной меры, видится целесообразным усилить ответственность чиновников, в первую очередь руководителей, за низкий профессиональный уровень. В случае если высшее должностное лицо не справляется с должностными обязанностями, его следуют немедленно отстранять от занимаемой должности с лишением государственного чина и правом занимать руководящие должности на определенный срок, вплоть до пожизненного отстранения от государственной службы. Данная мера позволит усилить ответственность руководителей за курируемые сферы деятельности и снизить процент случайных людей в структуре государственного управления.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что существующая в современной России система государственного управления (бюрократическая машина) является «институциональной ловушкой», замедляющей и тормозящей поступательное социально-экономическое развитие страны. Необходимы кардинальные реформы по децентрализации структуры управления. Реформы нужны во всех структурообразующих сферах: начиная от судебной и заканчивая социальной отраслью. Однако при существующем уровне конкуренции политических элит надеяться на эволюционный путь развития страны, к большому сожалению, не приходится.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Альпидовская, М. Л.* Бюрократия в системе экономических отношений / М. Л. Альпидовская // Известия ВолгГТУ : межвузовский сб. науч. ст. № 3(18) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2006.

2. *Альпидовская, М. Л.* Эволюция института бюрократии в социально-экономической системе: автореф. дис. … д-ра экон. наук / М. Л. Альпидовская. – М., 2009.

3. *Матвеева, П.* Берут, как в Гондурасе / П. Матвеева, А. Штыкина. – [Электронный ресурс] – [2013]. – Режим доступа: http://www.gazeta.ru/politics/ 2012/12/05_a_4879585.shtml

4. Политическая роль бюрократического аппарата в государственном управлении [Электронный ресурс]. – [2012]. – Режим доступа: http://politologiyalekcii.ru/gosudarstvo/politiches.php

5. Постановление администрации Волгограда от 9 августа 2012 г. № 2470 «Об утверждении отчета об исполнении бюджета Волгограда за I полугодие 2012 года».

6. *Гудков, Л. Д.* Постсоветский человек и гражданское общество / Л. Д. Гудков, Б. В. Дубин, Н. А. Зоркая. – М.: Московская школа политических исследований, 2008.

7. Социальное расслоение общества в России становится все более очевидным [Электронный ресурс]. – [2012]. – Режим доступа: http://www.finam.ru/analysis/forecasts011D0/default.asp

8. *Тютюнджи, И. М.* Интернет-коммуникации общества и власти в России и США в XXI веке: сравнительный социологический анализ: автореф. дис. … канд. соц. наук / И. М. Тютюнджи. – М., 2012.

9. *Фридман, М.* Капитализм и свобода / М. Фридман. – М.: Новое издательство, 2006.

УДК 339.13
ББК У65.01

А. В. Евстратов, А. И. Бережнова

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В РАМКАХ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ К ВТО

Волгоградский государственный технический университет

Статья посвящена исследованию перспектив повышения конкурентоспособности российских электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО. Авторами исследованы преимущества развития электронных платежных систем для национальной экономики в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО, произведена оценка конкурентоспособности российского рынка электронных платежных систем, а также составлены рекомендации для повышения конкурентоспособности рынка электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО. Научная новизна исследования заключается в моделировании ситуации на российском рынке электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО на основе модели Курно и проведении регрессионного анализа полученной модели.

Ключевые слова: электронные платежные системы, ВТО, конкурентоспособность, эффективность.

A. V. Evstratov, A. I. Berezhnova

COMPETITIVENESS OF RUSSIAN ELECTRONIC PAYMENT SYSTEMS IN THE CONTEXT OF ACCESSION OF THE RUSSIAN FEDERATION TO THE WTO

Volgograd State Technical University

The article deals with the prospects for improving competitiveness of Russian electronic payment systems in the context of the RF's accession to the WTO. The authors study the benefits of electronic payment systems for the national economy in the context of the RF's accession to the WTO, evaluate the competitiveness of the Russian market for electronic payment systems, and make recommendations for the development of electronic payment systems in the context of the RF's accession to the WTO. The scientific novelty of the research deals with modeling the situation in the Russian market for electronic payment systems in the context of the RF's accession to the WTO on the basis of Cournot`s model and regression analysis of the obtained model.

Keywords: electronic payment systems, WTO, competitiveness, efficiency.

В рамках присоединения Российской Федерации к ВТО проблема развития рынка электронных платежных систем приобретает особую актуальность. «С ростом глобализации и усилением интеграционных процессов в финансовом секторе у России и российских финансовых институтов, ориентированных на присутствие на международных рынках инвестиций и капитала, возникает объективная необходимость повышать эффективность трансграничных финансовых операций, в том числе расчетных и конверсионных, как в иностранной валюте, так и с участием российского рубля» [5, с. 41]. Другими словами, интеграция в мировое хозяйство открывает для России не только новые возможности, но и несет в себе определенные обязательства – необходимо обеспечивать соответствие экономики международным стандартам, развивать перспективные рынки и институты. Присоединение к ВТО предоставляет российской экономике доступ к мировым финансовым ресурсам, но чтобы ими воспользоваться, необходимо развитие определенных инструментов, к которым относятся электронные платежные системы.

Можно выделить следующие преимущества развития электронных платежных систем для национальной экономики:

– увеличение объемов трансграничных операций;

– интернационализация национальной валюты (российского рубля);

– повышение эффективности национальной финансовой системы;

– создание условий для привлечения инвестиций;

– повышение конкурентоспособности национальной экономики.

Следует рассмотреть обозначенные преимущества более подробно. Электронные платежные системы – это удобные и современные инструменты совершения международных расчетов; более 80 % трансграничных операций в настоящее время совершаются с их использованием [7, с. 42]. Развитие данных систем в России будет способствовать ее гармоничной интеграции в мировую хозяйственную систему.

Развитие электронных платежных систем, характеризующихся быстротой и надежностью, в России откроет возможности беспрепятственному движению денежных средств, сделает условия оплаты покупки максимально простыми, что в результате приведет к увеличению объемов трансграничных операций. Значительная часть этих операций будет производиться в рублях, что в свою очередь приведет к интернационализации национальной валюты Российской Федерации.

Увеличение количества сделок приведет к увеличению денежных потоков, проходящих через экономику России, увеличится концентрация денежных средств в финансовой системе России, произойдет улучшение механизма перераспределения финансовых ресурсов, то есть повысится эффективность. Распространение электронных платежных систем также позволит снизить расходы общества на осуществление платежа до 3 % ВВП, которые, согласно исследованию Д. С. Паниной, в настоящее время являются главным источником расходов и составляют 60–70 % всех расходов [6, с. 173].

Повышение прозрачности экономики, обеспечиваемое развитием электронных платежных систем, будет способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата в нашей стране. Развитие электронных платежных систем сделает российские товары более доступными для отечественных и иностранных потребителей, что повысит их конкурентоспособность.

Как справедливо отмечают А. И. Бережнова и Э. Э. Эрберт, конкурентоспособность национальной экономики определяется в первую очередь конкурентоспособностью товаров и услуг, производимых в данной стране [1, с. 17]. Поэтому развитие электронных платежных систем приведет к повышению конкурентоспособности экономики России. В перспективе развитие рынков электронных платежных систем будет способствовать формированию в России международного финансового центра.

Конкурентоспособность рынка определяется его способностью производить и продавать продукцию, удовлетворяющую требованиям конкретных групп потребителей, более высокого качества по более низкой цене, чем другие рынки, производящие аналогичную продукцию. Продукцией на рынке электронных платежных систем выступают электронные платежные системы, поэтому альтернативным или конкурентным рынком является рынок бумажных денег. Критериями оценки конкурентоспособности рынка являются обозначенные в определении качество и цена.

Так как рынок электронных платежных систем является инструментом для доступа к другим рынкам, в первую очередь к рынку международных финансовых ресурсов, а также к мировым рынкам товаров и услуг, то необходимо выделить еще один критерий конкурентоспособности данного рынка – способность быть инструментом для доступа к другим рынкам.

Оценка конкурентоспособности рынка электронных платежных систем по отношению к рынку бумажных денег представлена в табл. 1. Данная методика применена авторами в работе «Конкурентоспособность отечественных производителей в сегменте противоаллергических препаратов на фармацевтическом рынке Российской Федерации» [3, с. 37].

Ввиду того, что выбрать «идеальный образец» не представляется возможным, так как в противном случае «идеальным образцом» для разных критериев конкурентоспособности был бы то один, то другой рынок, то оценка конкурентоспособности сводится к сравнительному анализу данных рынков.

Проведенная оценка показала, что рынок электронных платежных систем значительно уступает рынку бумажных денег по качеству, то есть по удобству для обычных потребителей, но в то же время выигрывает по цене, то есть по расходам общества на его содержание. Рынок электронных платежных систем обладает

многочисленными конкурентными преимуществами по сравнению с рынком бумажных денег по критерию способности быть инструментом для доступа к другим рынкам.

Таблица 1

Конкурентоспособность рынка электронных платежных систем по отношению к рынку бумажных денег

Показатель конкурентоспособности	Рынок электронных платежных систем	Рынок бумажных денег
Качество		
Правовое обеспечение рынка	0,6	1
Надежность, безопасность платежа (вероятность подделки)	1	0,8
Зависимость от инфраструктуры	0,3	1
Ликвидность денежных средств	0,5	1
Сводный индекс	**0,6**	**0,95**
Цена		
Расходы общества на содержание рынка, % ВВП	3[5, 173]	60-70[5, 173]
Сводный индекс	**1**	**0,35**
Способность быть инструментом для доступа к другим рынкам		
Скорость осуществления платежных действий	1	0,3
Отсутствие территориальных ограничений по доступности	1	0,5
Простота осуществления международных расчетов (конвертации валют)	1	0,4
Сводный индекс	**1**	**0,4**
Интегральный показатель	**0,86**	**0,56**

И с т о ч н и к : сост. авт.

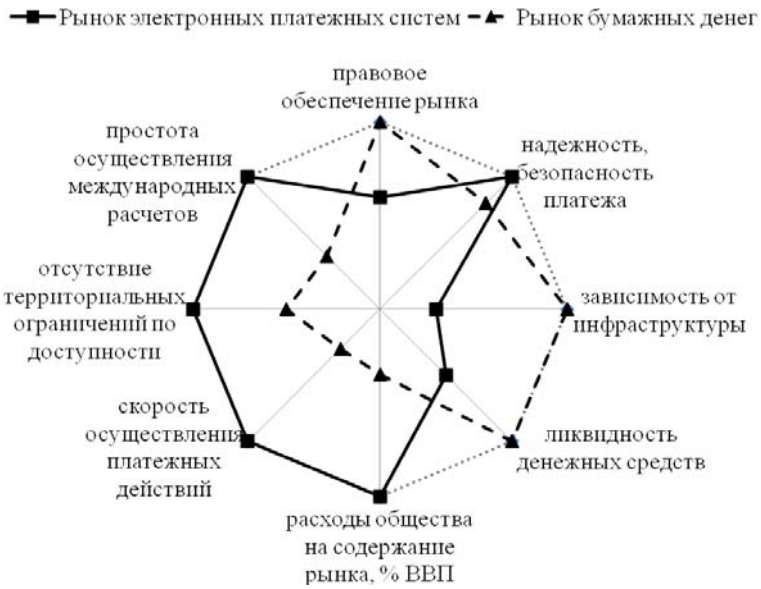


Рис. 1. Многоугольник конкурентоспособности рынка электронных платежных систем

И с т о ч н и к : сост. авт.

Таким образом, можно сделать вывод, что каждый из исследуемых рынков удовлетворяет требованиям своих групп потребителей. Рынок бумажных денег наилучшим образом удовлетворяет требованиям экономической деятельности внутри страны, а рынок электронных платежных систем предназначен в первую очередь для осуществления внешнеэкономической деятельности.

Конкурентоспособность рынка электронных платежных систем представлена графически на рис. 1. Метод многоугольника конкурен-

тоспособности описан и использован А. В. Евстратовым и А. И. Бережновой в работе «Оценка конкурентоспособности предприятия в условиях глобализации (на примере ЗАО «ВАТИ-АВТО»)» [4, с. 23].

На основе результатов оценки конкурентоспособности исследуемого рынка произведен SWOT-анализ российского рынка электронных платежных систем, представленный в табл. 2.

Таблица 2

SWOT-анализ российского рынка электронных платежных систем

Потенциальные внутренние сильные стороны (S)	Потенциальные внутренние слабости (W)
– Развитая инфраструктура ЭПС; – быстрое развитие рынка ЭПС; – широкий спектр возможных операций с использованием ЭПС; – большое количество потенциальных пользователей ЭПС; – высокий уровень диверсификации (представлены все основные виды ЭПС)	– Высокая стоимость платежа; – низкая скорость платежа; – низкая ликвидность денежных средств, находящихся на счету ЭПС; – недоверие и слабая информированность населения о возможностях ЭПС; – отсутствие законодательства, регулирующего рынок ЭПС
Потенциальные внешние благоприятные возможности в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО (О)	Потенциальные внешние угрозы в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО (Т)
– Перспектива законодательного регулирования рынка ЭПС; – увеличение спроса	– Усиление конкуренции в результате прихода на рынок иностранных ЭПС; – необходимость повышения качества

И с т о ч н и к : сост. авт.

Как видно из таблицы, для российского рынка электронных платежных систем характерны значительные потенциальные внутренние слабости, которые в некоторой степени уравновешиваются потенциальными внутренними сильными сторонами. В рамках присоединения Российской Федерации к ВТО для исследуемого рынка открываются перспективы развития. Потенциальные внешние угрозы можно трактовать как преимущества, поскольку они также будут способствовать развитию рынка.

SWOT-анализ позволил выявить перспективы повышения конкурентоспособности российского рынка электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО. Как утверждает О. С. Обаева, «создание прочного фундамента для построения отвечающей современным требованиям и эффективной национальной платежной системы даст России возможность полностью реализовать положительный потенциал банковского сектора и повысить эффективность национальной экономики» [5, с. 41].

Для моделирования ситуации на российском рынке электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО следует обратиться к классической модели конкуренции Курно, согласно которой:

– на рынке действуют лишь две фирмы ($i = 1,2$);

– каждая фирма воспринимает объем производства другой как данность;

– обе фирмы максимизируют прибыль.

Модель Курно выглядит несколько упрощенно, однако она обращает внимание на факт сильной взаимообусловленности поведения фирм на рынке. По мнению авторов данной статьи, российский рынок электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО можно рассматривать в рамках данной модели, при этом старой фирмой выступают российские электронные платежные системы, а новой фирмой – иностранные электронные платежные системы, пришедшие на российский рынок в результате присоединения Российской Федерации к ВТО. Агрегирование позволит составить представление об общем поведении российских и иностранных электронных платежных систем. При этом следует абстрагироваться от множества представителей рынка, поскольку их поведение будет схожим. Поведение фирм на рынке будет зависеть только от того, функционировали ли они на рынке до присоединения Российской Федерации к ВТО или пришли на рынок уже после этого.

Согласно модели Курно, цена на рынке линейно падает в зависимости от поступающего на рынок общего количества товара (услуги): $x = x_1 + x_2$. То есть в момент t цена на товар (услугу): $P(x) = \alpha - \beta x$ [2]. Можно заметить, что модель Курно представляет собой модель парной линейной регрессии. Для моделирования необходимо обратиться к статистическим данным, отражающим динамику основных статистических показателей российского рынка электронных платежных систем за 2008–2012 гг. (табл. 3).

Таблица 3

Динамика основных статистических показателей российского рынка электронных платежных систем за 200–2012 гг.

Показатели	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Цена (комиссия), % от суммы платежа (P(x))	10,4	8,6	5,1	3,8	1,4
Объем российского рынка электронных платежных систем, млн. руб. (x)	30,5	44,3	54,7	75,5	89,4

И с т о ч н и к : сост. авт. по [5]

Рассчитав параметры линейной функции для характеристики зависимости цены (y) от объема рынка (x) на основе статистических данных с помощью программы MathCad, получается модель Курно для российского рынка электронных платежных систем:

$$P(x) = 14{,}79 - 0{,}14x.$$

Оценка качества полученной регрессионной модели. Индекс $\beta = 0{,}14$ говорит о том, что при увеличении объема российского рынка электронных платежных систем на 1 млн. руб. комиссия уменьшится на 0,14 %. Коэффициент корреляции для полученной модели $r_{xy} = 0{,}98$. Значит, можно сделать вывод, что существует тесная взаимосвязь между рассматриваемыми показателями.

Коэффициент детерминации:

$$D = r^2_{xy} \times 100\ \% = 98\ \%.$$

Следовательно, размер комиссии за платеж на 98 % объясняется объемом российского рынка электронных платежных систем. Оценив модель линейной регрессии через среднюю ошибку аппроксимации, которая для полученной модели составляет 2 %, можно сделать вывод, что модель качественная.

Согласно полученной модели, ситуацию на российском рынке электронных платежных систем можно представить следующим образом. В начальный момент на рынке есть только одна фирма (российское электронные платежные системы), производящая весь отраслевой объем продукции. В результате присоединения Российской Федерации к ВТО на рынке появляется новая фирма (иностранные электронные платежные системы) и начинает функционировать, считая, что производство и цена (комиссия, взимаемая за платеж) старой фирмы остаются прежними.

Чтобы пробиться на рынок, новая фирма понижает цену на свой товар и отнимает некоторый сегмент рынка у старой фирмы. Старая фирма воспринимает сложившуюся ситуацию как данность и сокращает выпуск продукции соответственно снизившемуся на нее спросу. Новая фирма принимает ситуацию как данность и, чтобы еще более укрепиться на рынке, вновь снижает цену на свой товар и отвоевывает новый сегмент рынка. Старая фирма мирится с возросшим объемом производства и ценой новой фирмы и снова сокращает свой объем производства и свое присутствие на рынке. Так постепенно фирмы приходят к такому разделу рынка, который соответствует соотношению их сил.

Графически ситуация на российском рынке электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО представлена на рис. 2. График отражает реакцию российских электронных платежных систем на приход иностранных конкурентов. Основные обозначения, используемые в модели: P – цена (комиссия за платеж), Q – объем платежей с использованием электронных платежных систем, D – спрос на электронные платежные системы, MR – предельный доход российских электронных платежных систем.

Как видно из рисунка, спрос на электронные платежные системы эластичен по цене. Поэтому снижение комиссии иностранными

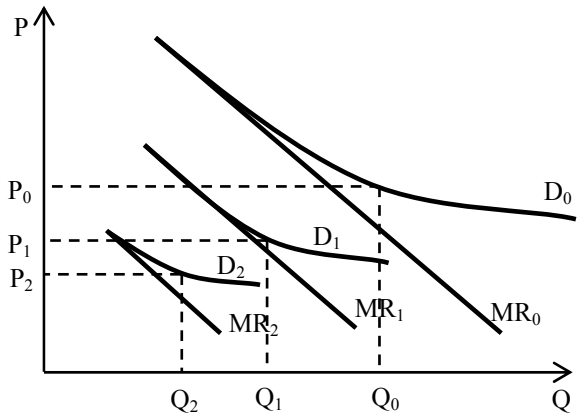


Рис. 2. Ситуация на российском рынке электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО

Источник: сост. авт.

электронными платежными системами вызовет сокращение спроса на российские электронные платежные системы. При этом кривая спроса на российские электронные платежные системы сместится влево. Цена и объем производства, устанавливаемые российскими электронными платежными системами, будут снижаться соответственно с P_0 до P_1, P_2 и с Q_0 до Q_1, Q_2.

Если рассматривать ситуацию с позиции иностранных фирм, то можно начертить подобный график, отражающий изменение цены и количества выпускаемой ею продукции в зависимости от действий, предпринятых российскими фирмами. Объединив оба графика, получаются кривые реакции обеих фирм на поведение друг друга (рис. 3).

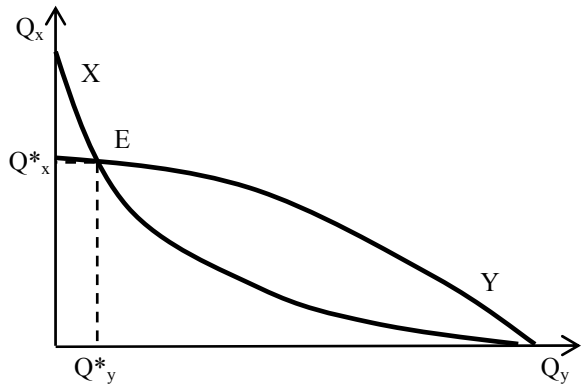


Рис. 3. Реакция российских и иностранных электронных платежных систем на поведение друг друга на российском рынке в результате присоединения Российской Федерации к ВТО

Источник: сост. авт.

На рисунке кривая *X* отражает реакцию российских фирм на изменения объема продаж иностранных фирм, а кривая *Y* – реакцию иностранных фирм на поведение российских. Равновесие наступает в точке пересечения кривых реакций обеих фирм. В результате происходит раздел рынка между старыми и новыми фирмами.

Таким образом, в результате моделирования было выявлено, что в результате присоединения Российской Федерации к ВТО иностранные электронные платежные системы придут на российский рынок и будут стремиться захватить определенную рыночную долю, посредством установления более низких цен, чем российские электронные платежные системы. В результате конкурентной борьбы произойдет общее снижение цены (комиссии за платеж), что вызовет увеличение спроса на электронные платежные системы.

Влияние ВТО на российский рынок электронных платежных систем однозначно положительное, поскольку интернационализация данного рынка создаст стимул к его развитию. Следует отметить, что усиление конкуренции снижает конкурентоспособность отдельных компаний, но оказывает положительное влияние на конкурентоспособность рынка в целом, поскольку создает дополнительный стимул к совершенствованию технологий, снижению стоимости предоставляемых услуг, а также к появлению новых видов услуг. Цепь причинно-следственных связей данного процесса представлена на рис. 4.

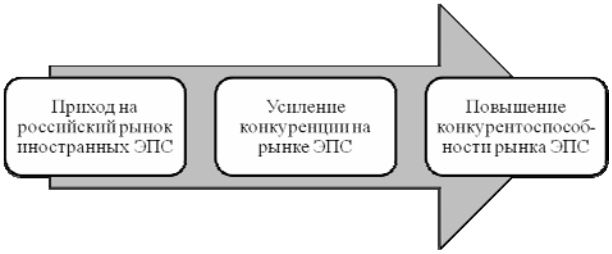


Рис. 4. Перспективы повышения конкурентоспособности рынка электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО

Источник: сост. авт.

Как видно из рисунка, под воздействием присоединения Российской Федерации к ВТО произойдет приход на российский рынок иностранных электронных платежных систем, таких как немецкая «RTGSplus», французская «PNS», американская «CHIPS», канадская «LVTS» и др. Это приведет к усилению конкуренции на рынке электронных платежных сис-

тем и в последствии к развитию данного рынка, выраженному в ускорении платежа, снижении его стоимости, повышению надежности и безопасности, а также появлению новых видов электронных платежных систем.

На основании произведенного анализа можно предложить следующие рекомендации для развития электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО:

– проведение рекламной компании для обеспечения популяризации электронных платежных систем, что позволит увеличить спрос;

– создание законодательной базы, регулирующей рынок электронных платежных систем;

– повышение взаимосвязи различных видов электронных платежных систем, посредством заключения договоренностей о координации деятельности, что приведет к повышению ликвидности денежных средств, находящихся на счетах данных систем.

Таким образом, рынок электронных платежных систем находится в состоянии формирования своей структуры, показывает положительную динамику и имеет возможности для структурного развития в перспективе. Рынок электронных платежных систем предназначен в первую очередь для осуществления внешнеэкономической деятельности и обладает конкурентными преимуществами по сравнению с рынком бумажных денег в данной области.

Присоединение Российской Федерации к ВТО открывает новые возможности для повышения конкурентоспособности данного рынка. Моделирование ситуации на российском рынке электронных платежных систем показало, что присоединение Российской Федерации к ВТО приведет к приходу на рынок иностранных электронных платежных систем, которые будут стремиться захватить определенную рыночную долю посредством установления более низких цен, чем российские электронные платежные системы. В результате конкурентной борьбы произойдет общее снижение цены (комиссии за платеж), что вызовет увеличение спроса на электронные платежные системы.

В то же время создание новых и совершенствование уже существующих видов электронных платежных систем, представляющих собой удобные, доступные, а главное, эффективные инструменты совершения финансовых операций, способствует упрощению процедуры совершения трансграничных сделок и повышению эффективности финансовой системы России и экономики в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Бережнова, А. И.* Перспективы повышения конкурентоспособности экономики России в процессе ее интеграции в мировое хозяйство / А. И. Бережнова, Э. Э. Эрберт // Молодежь науки. – 2011. – № 2(9). – С. 16–22.

2. *Гатауллин, Т. М.* Работа фирмы на рынке, вход на рынок и уход с рынка, в модели Курно / Т. М. Гатауллин // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2010. – № 2(22). – Режим доступа: uecs.mcnip.ru.

3. *Евстратов, А. В.* Конкурентоспособность отечественных производителей в сегменте противоаллергических препаратов на фармацевтическом рынке Российской Федерации / А. В. Евстратов, А. И. Бережнова // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 16(103) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2012. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 14). – С. 35–39.

4. *Евстратов, А. В.*Оценка конкурентоспособности предприятия в условиях глобализации (на примере ЗАО «ВАТИ-АВТО») / А. В. Евстратов, А. И. Бережнова // Актуальные вопросы экономического развития регионов: сб. матер. науч.-практич. конф.; ВолгГТУ. – Волгоград, 2012. – С. 20–25.

5. *Обаева, А. С.* Национальная платежная система: инфраструктура, инновации, перспективы развития / А. С. Обаева // Деньги и кредит. – 2010. – № 5. – С. 34–41.

6. *Панина, Д. С.* Базовые критерии оценки экономической эффективности и безопасности платежной системы России / Д. С. Панина // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2010. – № 114. – С. 172–177.

7. *Усоскин, В. М.* Мировые тенденции развития платежных систем / В. М. Усоскин, В. Ю. Белоусова // Деньги и кредит. – 2010. – № 11. – С. 39–48.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ: МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ – ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 338.45:621.31
ББК У 305.14

И. А. Морозова*, Ю. А. Шаталова**

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РОССИЙСКОМ ЭНЕРГОРЫНКЕ

***Волгоградский государственный технический университет**
****Воронежский институт высоких технологий**

В данной статье рассматривается формирование и эффективность малых форм предпринимательства на российском энергорынке.

Ключевые слова: энергорынок, малая энергетика, малое предпринимательство, малый бизнес.

I. A. Morozova*, J. A. Shatalova**

EFFICIENCY OF SMALL BUSINESS SECTOR DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN POWER MARKET

***Volgograd State Technical University**
****Voronezh Institute of High Technologies**

The article discusses the creation and efficiency of small forms of entrepreneurship in the Russian power market.

Keywords: power market, small-scale power generation, small-scale entrepreneurship, small business.

Дефицит энергоснабжения сегодня выходит на первый план в числе сдерживающих факторов дальнейшего экономического роста отечественной экономики, причем дефицит оказывает сдерживающее влияние:

– по срокам предоставления необходимых мощностей;

– стоимости услуг по присоединению потребителей (по техническим условиям);

– объемам предоставляемых мощностей.

Задачи, которые необходимо решить в рамках естественных энергетических монополий и крупнейших генерирующих компаний, понятны, но вместе с тем, очевидно, что скорейшим образом избежать энергетического дефицита с оптимизацией структуры энергетического баланса и масштабным привлечением инвестиций возможно лишь с широким применением так называемой малой энергетики, то есть развития малых форм предпринимательства на российском энергорынке. Их роль возрастает сегодня при решении энергетических задач на ближайшую перспективу.

Основные проблемы текущей энергетической ситуации, нуждающейся в привлечении усилий малых предприятий, работающих на российском энергорынке:

– проблема регионального топливного баланса;

– на сегодня преобладание в основном монопольных форм предпринимательства на российском энергорынке приводит к снижению эффективности использования оборудования, концептуальных схем, видов топлива, и, в конечном итоге, эффективности производства энергии для нужд потребителей, в отличие от малых предприятий;

– высокая инерционность крупных энергетических компаний;

– малые предприятия имеют возможности более эффективной организации единой системы мониторинга, диспетчеризации, анализа и ведения баз данных, архивов, расчета удельных показателей. А также возможность в режиме реального времени влиять на текущую ситуацию, принимать оперативные решения для эффективного управления системой энергоснабжения;

– снижение затрат на энергоснабжение;

– применение альтернативных видов топлива;

– сокращение издержек на транспортировку энергоносителей;

– инвестиционная привлекательность;

– развитие малых форм предпринимательства позволяет в полной мере использовать рыночные возможности, к которым относятся прежде всего кратчайшие сроки реализации проектов, минимизация затрат на строительство с высоким конкурентным сервисом по предоставлению услуг.

Сегодня малые и крупные предприятия энергорынка рассматриваются как прямые конкуренты. Однако повышение эффективности энергопотребления должно обеспечиваться за счет разумного сочетания централизованного и децентрализованного энергоснабжения, следовательно, одновременного развития как крупных, так и малых форм предпринимательства на российском энергорынке. Это, в свою очередь, обеспечит, не только снижение энергетического дефицита, но и нагрузок на основные генерирующие мощности.

Формирование свободного энергорынка на сегодняшний день невозможно без развития рынка малых форм предпринимательства и формирования таким образом необходимой структуры общего энергетического баланса.

Преимущества развития малого предпринимательства на региональном уровне обусловлены:

1) грамотной синхронизацией за счет получения единой системы дополнительных мощностей по доступной цене и реализации излишков;

2) резким сокращением сроков окупаемости проектов;

3) совместным планированием ввода новых мощностей;

4) выработкой совместно с региональными властями топливных приоритетов и формирование структуры топливного баланса региона для малой энергетики;

5) эффективностью применения основного оборудования.

Сравнительная характеристика модели функционирования энергорынка с монопольным преобладанием крупного предпринимательства и модели с крупным сектором малого предпринимательства в сфере энергетики приведена в таблице.

Сегодня уже предприняты попытки взаимодействия компаний- монополистов и малых предприятий российского энергорынка. Создана рабочая группа по взаимодействию с предприятиями малого и среднего энергетического бизнеса для повышения эффективности генерации и реализации энергии, координации совместных усилий в выработке единой стратегии на отечественном энергорынке. Это дает возможность решить один из самых сложных вопросов для малого предпринимательства на энергорынке, который заключается в получении необходимых условий реализации излишков энергии в единую энергетическую систему.

Основные характеристики предпринимательства в условиях монополизма на энергорынке и развития сектора малого предпринимательства

Параметры предпринимательской среды энергорынка	Монополизм крупного предпринимательства в сфере энергетики	Наличие крупного сектора малого предпринимательства в сфере энергетики
Гибкость предложения на рынке	Низкая	Высокая
Потребительский выбор	Малый	Большой
Зависимость потребителя от производителя электроэнергии	Высокая	Низкая
Уровень цен на энергоресурсы	Завышенные	Устанавливаются в зависимости от спроса и предложения на энергоресурсы
Рыночные барьеры входа в отрасль	Высокие	Низкие
Ключевой фактор обеспечения эффективности предпринимательской деятельности	Масштаб производства	Уровень удовлетворения потребностей потребителей
Уровень инновационной активности субъектов предпринимательства	Низкий	Высокий

И с т о ч н и к : сост. авт.

Несмотря на достаточно высокие преимущества развития малых форм предпринимательства на российском энергорынке, стремительного роста малой энергетики пока еще нет. Это обусловлено прежде всего высокими рисками данного бизнеса.

Внимание к объектам малой энергетики появилось сравнительно недавно – в ходе реформирования энергетической отрасли. Предпосылок для развития этого рынка достаточно. Сегодня источники малой энергетики востребованы в основном на территориях, которые не охвачены сетями единой энергетической системы. С этой точки зрения их не следует рассматривать как альтернативу централизованным сетям. Тем не менее без локальных источников энергии не обойтись при строительстве удаленных от основных сетей промышленных предприятий, а также элитных домов/микрорайонов, бизнес-центров и гостиниц.

Собственникам таких помещений принципиально не зависеть от централизованных отключений тепла и энергии и получать данные услуги на качественном уровне. Учитывая высокую потребность рынка недвижимости в подобных объектах, можно прогнозировать рост объемов внедрения автономных объектов энергообеспечения.

Сегодня для развития данного рынка есть два основных условия: высокая степень плотности застройки и активный рост рынка строительства жилья, да и в целом недвижимости, в том числе промышленных объектов. Существующие мощности по теплу отстают от требования рынка. Иными словами, на некоторых участках, где возможно перспективное строительство, существует определенный дефицит как тепла, так и электроэнергии. Это две основные точки роста, которые двигают вперед рынок локальных источников энергии.

Зачастую подобные проекты развития малых форм предпринимательства продиктованы интересами национальной безопасности. Дело в том, что некоторые регионы не имеют достаточного количества инфраструктурных и иных объектов, что вызвано дефицитом энергии, поскольку крупные энергетические станции строились под конкретных потребителей, поэтому, учитывая большие расстояния, магистральное сетевое хозяйство в стране не так развито.

Кроме того, рост цен на энергоносители и повышение тарифов на электроэнергию в России, включающих в себя фактические затраты на производство, транспорт и инновационную составляющую, расширили возможности развития малых предприятий на российском энергорынке.

На активизацию развития малого бизнеса влияет общая ситуация на российском энергорынке. Так, в 2010 г. цены на электроэнергию превысили уровень предыдущего года почти в два раза. Очевидно, что это приведет к увеличению спроса на услуги малых энергокомпаний, особенно в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Поэтому рынок малой энергетики является перспективным, особенно в рамках реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье».

Основными проблемами развития малого бизнеса на отечественном энергорынке являются трудности в получении разрешения на строительство энергетических объектов, а также достаточно длительный срок окупаемости, что устраивает далеко не всех инвесторов. В связи с этим ежегодный рост числа малых предприятий на российском энергорынке не превышает 8–10 % в год. Этот бизнес решает локальные вопросы локальных объектов [1].

Одним из факторов, который влияет на слабые темпы развития этого рынка, являются опасения инвесторов по поводу конфликтов с энергосистемой, которая препятствует желанию потребителя частично или полностью обеспечивать потребности в электроэнергии от своего энергоисточника. Поэтому пока потенциальные инвесторы настороженно относятся к вложению средств в развитие малых предприятий на российском энергорынке, опасаясь невозврата капитала в приемлемые сроки из-за отсутствия гарантий. Сроки окупаемости таких предприятий очень большие – около 10 лет. Очевидно, что для инвестора это неэффективное использование средств. К тому же нужно учитывать и возможные проблемы по получению разрешений.

Однако при грамотном подходе к инвестированию в определенные объекты можно снизить этот показатель до четырех-пяти лет. При этом, по разным оценкам, средняя рентабельность составляет порядка 10 %, что можно считать вполне приемлемым показателем.

Кроме того, эффективность развития малых форм предпринимательства на российском энергорынке обусловлена тем, что быстро снять остроту проблемы дефицита энергии во многих регионах страны можно при помощи возведения объектов малой энергетики, использующих альтернативные или возобновляемые источники энергии. К ним относят солнечную, малую гидроэнергетику, ветряную, термальную, приливную и др. На сегодняшний день доля малых предприятий на российском энер-

горынке, по разным оценкам, не превышает 1–2 %, тогда как в западных странах она составляет до 30 %.

Конфликт между ростом экономики и дефицитом энергии очевиден. Выход из этой ситуации в том числе и в развитии малых форм предпринимательства. Преимущество малой энергетики в том, что с ее помощью можно быстро покрыть дефицит энергии в любом регионе.

Что касается альтернативной энергетики, то ее всеми силами стремятся развивать во всем мире. По оценкам экспертов, потенциально возобновляемые источники энергии в России могут покрыть четверть потребления энергоресурсов страны. По оценкам специалистов, к 2020 году более 4 % потребления энергетических ресурсов будет приходиться на возобновляемые источники, и вклад малых предприятий в выработку энергии вырастет более чем в два раза.

Особенно актуальным развитие нетрадиционных видов энергии становится в связи с планами выравнивания к 2011 г. цен на газ с мировыми. Это приведет в 2020 г. к двукратному росту доли возобновляемых источников энергии в топливном балансе – до 4,3 %. Сейчас есть проекты по развитию малой энергетики, которые смогут обеспечить солидную часть потребностей в энергии некоторых регионов. Например, для Башкирии был разработан проект по строительству 63 малых ГЭС и 541 ветровой электростанции, которые, если их строительство будет реализовано, обеспечат 23,8 % потребностей республики. За счет использования энергии воды и ветра можно, например, обеспечить 63 % потребностей в энергии Воронежской области [2].

При этом развитие малых форм предпринимательства не снижает роли крупных кампаний. Отдельные регионы из-за климатических условий, удаленности от больших комплексов или просто сложившегося дефицита нуждаются в локальных решениях, услугах малых предприятий энергорынка.

В целом эффективность малых форм предпринимательства на российском энергорынке обусловлена:

– обеспечением надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей;

– внедрением современных высокоэффективных технологий, направленных на повышение качества энергоснабжения;

– развитием рационального энергетического хозяйства регионов, модернизацией энергообъектов и вводом новых мощностей;

– улучшением инвестиционного климата;

– созданием реальных экономических стимулов к снижению издержек и расходов субъектов малого предпринимательства энергорынка, повышению эффективности работы органов управления энергетических компаний [3].

Таким образом, с ликвидацией РАО ЕЭС завершен важный этап рыночных преобразований на российском энергорынке. На сегодня целевая структура российского энергорынка в полном объеме пока еще не сформирована. При этом следует подчеркнуть, что успешная реализация реформ такого масштаба, сложности и общественного значения в принципе невозможна без периодической корректировки курса и, более того, без определенного переосмысления первоначальной концепции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Сницарь, О.* Большие риски малой энергетики / О. Сницарь. – [Электронный ресурс]. – [2010]. – Режим доступа: http://www.gazeks.ru/press-releases_p_.html?id=12

2. *Филиппенко, Е.* Дело за малыми / Е. Филиппенко. – [Электронный ресурс]. – [2010]. – Режим доступа: http://www.epr-magazine.ru/business/otrasl_obzor/small/

3. Московская объединенная энергетическая компания ОАО [Электронный ресурс]. – [2010]. – Режим доступа: http://www.uvao.ru/prom.phtml?RubricID=8700

УДК 339.13
ББК У 422.53

А. А. Илова

МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ И ДИЛЕРСКОЙ СЕТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В РЕАЛЬНОМ И ЭЛЕКТРОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Волгоградский государственный социально-педагогический университет

Сформирована модель развития дистрибьюторской и дилерской сети реализации продукции на рынке товаров производственного назначения в реальном рыночном пространстве. Проанализированы результаты опроса компании «Альянс Медиа» по используемым российскими предприятиями элементам электронного ведения бизнеса. Проведена детализация модели развития дистрибьюторских и дилерских сетей реализации продукции производственного назначения в электронном пространстве.

Ключевые слова: дистрибьюторские и дилерские сети, электронная коммерция, продукция производственного назначения.

A. A. Ilova

DEVELOPMENT MODEL OF DISTRIBUTOR AND DEALER NETWORKS REALIZING PRODUCTS IN THE REAL MARKET ZONE AND ELECTRONIC AREA

Volgograd State Social and Pedagogical University

The development model of distributor and dealer networks realizing business-to-business sales in the real market zone has been created. The results of the opinion poll of the company “Alliance Media” concerning the commonly used elements of doing electronic business at Russian enterprises were analyzed. The specification of the development model of distributor and dealer networks realizing business-to-business sales in the real market zone and electronic area was carried out.

Keywords: distributor and dealer networks, electronic commerce (e-commerce), business-to-business sales.

Формирование и развитие сбытовой сети с применением дистрибьюторских и дилерских звеньев – весьма сложный процесс, который основывается на следующих положениях: количество посредников должно быть оптимальным без лишних посреднических звеньев, а поиск и отбор дистрибьюторов и дилеров целесообразно, как показывает практика, проводить самостоятельно.

Выявить оптимально-универсальное количество дистрибьюторов и дилеров в сети невозможно, так как для каждой области бизнеса, каждого вида продукта, каждой конкретной ситуации «оно должно быть свое и устанавливается эмпирически» [3]. А при построении сбытовой сети ее создателю необходимо решить вопрос: «остановиться на одном поставщике и выбрать принцип концентрации заказов или на множестве поставщиков и выбрать принцип распыления заказов» [4].

Модель развития каналов сбыта товаров производственного назначения с оптимальной протяженностью и шириной каналов на традиционном рыночном пространстве представлена на рис. 1. Данная модель развития позволяет осуществлять оперативный контроль и максимальную реализацию продукции производственного назначения.

Более широкие возможности субъектам бизнеса, несомненно, может предоставить именно интернет, который позволяет осуществить «передачу контроля над распределением продукции производственного назначения третьим, высокотехнологичным фирмам, способным осуществлять дистрибуцию как никогда эффективно» [1].

Процессы внедрения новых информационных технологий оказывают влияние на все сферы деятельности предприятий, дистрибьюторских и дилерских сетей и экономики в целом. Под воздействием этих процессов находятся как вертикальные экономические структуры (отдельные предприятия, дистрибьюторские и дилерские сети, финансово-промышленные группы, корпорации и объединения, международные объединения и целые рынки), так и горизонтальные структуры (рынок товаров и услуг, финансовый рынок, рынок рабочей силы).

В XXI веке, по словам А. Панчук, электронная коммерция стала полноправным каналом продаж. Электронный бизнес подчиняется тем же экономическим законам, что и бизнес в традиционном пространстве, но имеет ряд технологических особенностей.

Даже самые высокие технологии не в состоянии изменить основы бизнес-процессов, но они добавляют в реальный бизнес преимущества виртуальной среды, такие как интерактивность, мгновенность реакции, полнота информации, доступность в любое время [6].

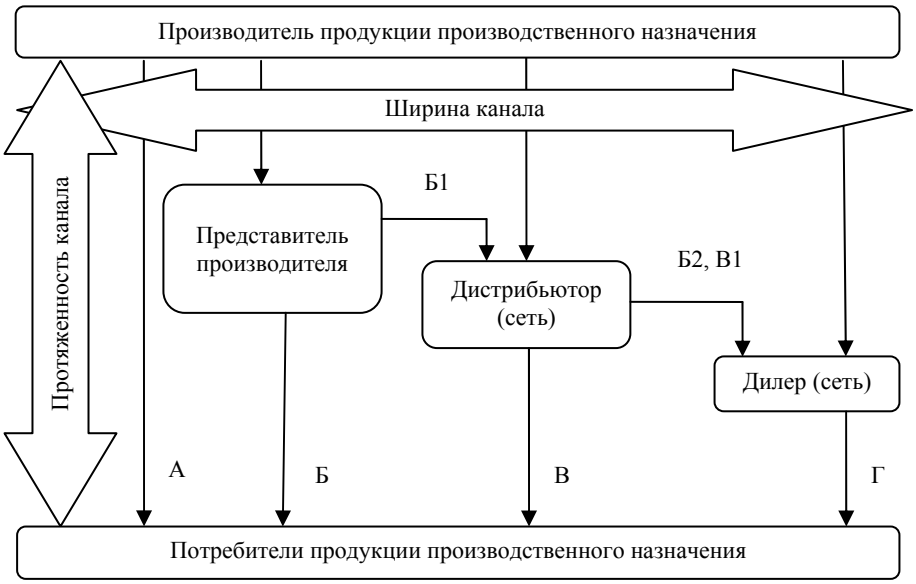


Рис. 1. Модель развития каналов сбыта товаров производственного назначения дистрибьюторскими и дилерскими сетями реализации продукции:
«А» – распределение товаров напрямую от производителя; «Б» – распределение товара через представителя производителя; «Б1,В» – распределение товара представителем производителя через дистрибьюторскую сеть; «В» – распределение товара через дистрибьюторскую сеть; «Б2, В1, Г» – распределение товара представителем производителя или через дистрибьюторскую сеть дилерской сетью; «В1, Г» – распределение товара через дистрибьюторскую сеть дилерской сетью; «Г» – распределение товара через дилерскую сеть

И с т о ч н и к : сост. авт. по материалам [8]

Несмотря на огромный выбор каналов распределения, создать грамотную стратегию дистрибуции несложно, если следовать двум правилам: во-первых, продавать товары так, как целевые потребители хотят совершать покупки, а во-вторых, коммуникации должны быть привлекательными для потребителей [1].

Целью образования дистрибьюторской и дилерской сети реализации продукции производственного назначения в электронном пространстве является увеличение покрытия пространственного распространения товара, возрастание узнаваемости торговой марки, повышение капитала выбранного бренда. Развитие дистрибьюторских и дилерских сетей реализации продукции характеризуется увеличением объемов покупаемой продукции и показателей реализации, и как логичное следствие, регулярное поступление денежных средств.

В сентябре 2001 года компанией «Альянс Медиа» [5] был проведен опрос посетителей сайта, большинство из которых является представителями бизнеса. Им был задан вопрос: «Какие элементы электронного ведения бизнеса вы используете?», на который были получены следующие результаты, представленные на рис. 2.

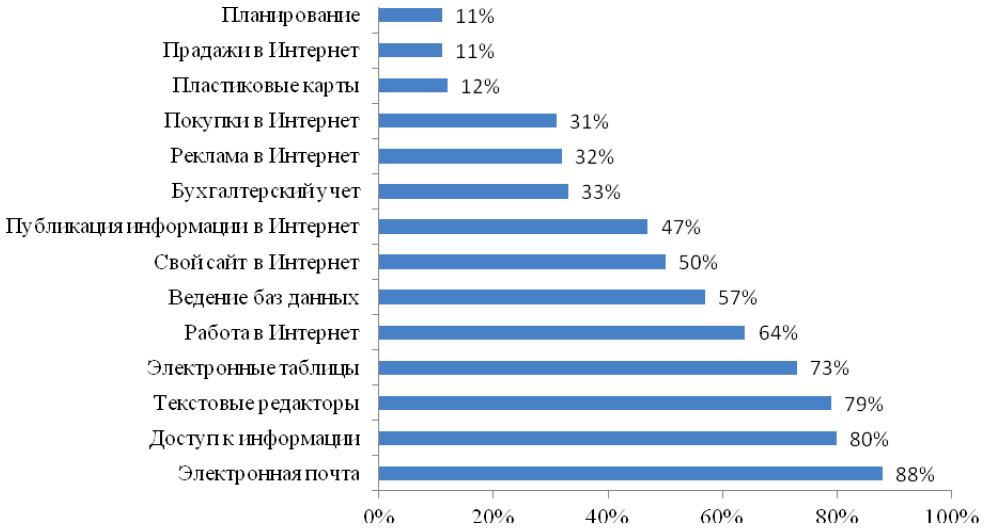


Рис. 2. Элементы электронного ведения бизнеса, используемые российскими предприятиями [5]

Анализ результатов данного опроса свидетельствует о том, что 50 % из опрошенных представителей бизнеса используют возможности своего присутствия в Интернете по средствам наличия своего сайта; 88 % из опрошенных используют электронную почту при ведении бизнеса, а вот продажи и покупки в Интернете распределились как 11 % и 31 % соответственно, а это позволяет утверждать, что при реализации своей продукции, представители бизнеса в большей степени пользуются услугами дистрибьюторских и дилерских сетей. 64 % из опрошенных представителей бизнеса ведут работу в Интернете, а это демонстрирует то, что они используют возможности глобального поиска информации о рынке, конкурентах, перспективах и тенденциях ведения бизнеса, новых производственно-технологических изменениях и многом другом.

Развитие информационных технологий привело к изменению способов ведения бизнеса, и как следствие, возникает множество моделей организации развития деятельности дистрибьюторских и дилерских сетей реализации продукции на рынках товаров промышленного назначения с использованием ресурсных составляющих Интернета.

Такая позиция развития может существенно повысить эффективность деятельности субъектов бизнеса за счет снижения коммуникационных расходов, сокращения штата сотрудников, занятого обработкой входящих и исходящих потоков документов, исключения ошибок, уменьшения времени для оформления и организации сделки, обеспечения своевременного и точного получения информации, повышения скорости финансовых расчетов. Электронная коммерция предоставляет равные возможности в конкурентной борьбе крупным и мелким компаниям по качеству, цене, ассортименту продукции.

Интернет изменяет традиционные способы продвижения торговых марок и создает новые маркетинговые подходы. На традиционном рынке для эффективного позиционирования товаров и услуг предприятия сегментируют рынок, изучают запросы и персональные характеристики отдельных потребителей, предполагая, что вся группа будет вести себя подобным образом. Новые технологии позволяют сделать не приблизительное, а полное сегментирование рынка.

В новых моделях бизнеса появляется возможность собирать детальную информацию о каждом потенциальном клиенте, спросе и состоянии рынка с помощью интерактивного доступа к информации.

Доступные современные пути развития в электронном пространстве дистрибьюторских и дилерских сетей реализации продукции на рынках товаров промышленного назначения представлены в модели на рис. 3.

Данная модель в первую очередь предоставляет возможность персонального общения участников бизнеса с обратной связью и делает каждого клиента активным поставщиком информации о своих потребностях.

В данном случае организации персонализируют предлагаемые продукты и услуги, направляя маркетинговые усилия на конкретные группы лиц («когорты»). В этом случае маркетинговые просчеты, коммерческий риск снижаются практически до нуля [2].

Путь создания только внутренней коммуникационной системы используется для реализации эффективной системы внутренней организации дистрибьюторских и дилерских сетей. Доступ к информационным ресурсам такой модели развития предоставлен только сотрудникам данного предприятия и защищен от внешнего мира специальными средствами. Данная модель позволяет повысить оперативность обмена информацией между всеми сотрудниками, облегчает установление обратных связей, позволяет персоналу вести совместную, тесную работу независимо от местонахождения.

Приведенная модель развития сети снижает некоторые трансакционные издержки предприятия, связанные с формированием и поддержанием внутренней информационной среды организации, оптимизирует процессы планирования и управления. Таким образом, применение модели данного пути позволяет повысить эффективность функционирования внутренних процессов предприятия.

Логичным этапом развития внутренней коммуникации является появление информационной системы типа Интернет (экстранет). Доступ к такой системе возможен не только со стороны сотрудников предприятия, но и другими пользователями, обладающими на это правами.

Путь создания контекстной рекламы в пространстве Интернета представляет собой объявление на страницах поисковых систем, демонстрируемое при запросе пользователя или в зависимости от тематики страницы, на которой оно размещено. Контекстная реклама привлекает на сайт целевых пользователей – посетителей, заинтересованных в рекламируемом товаре или услуге.

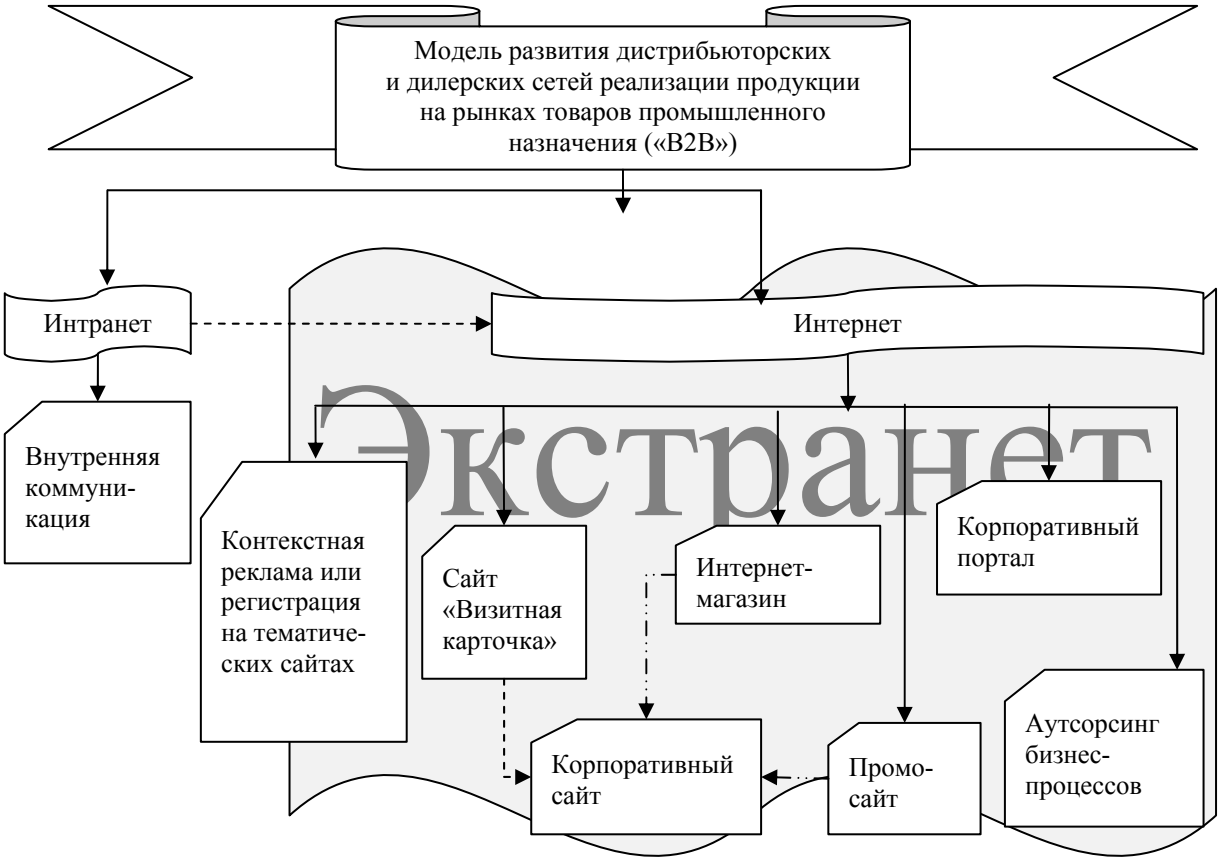


Рис. 3. Модель путей развития дистрибьюторских и дилерских сетей реализации продукции на рынках товаров промышленного назначения:
——► – направление развития; - - - - - -► – направление преобразованного развития;
—··—··► – направления включения в состав

Источник: сост. авт.

Путь модели развития через сайт «Визитная карточка», содержит информацию о предприятии, ассортименте, ценах на товар, о скидках и льготах, базу данных клиентов. У предприятия появляется возможность не только информировать потребителей о своей деятельности и продукции, но и осуществлять обратную связь с потребителем с помощью электронной почты, процедуры регистрации, процедуры подписки на web-сервере.

Создание такой информационной системы позволяет увеличить эффективность коммуникаций не только во внутреннем пространстве предприятия, но и со стороны внешней среды; сократить время на поиск партнеров; осуществлять свою деятельность, не привязываясь к локальному рынку или географической территории. Эти пути развития эффективно используются многими российскими предприятиями.

Следующее направление развития – это создание корпоративного сайта при существующей возможности модернизации сайта «Визитная карточка» в корпоративный сайт. В таком случае технологии Интернета позволяют связать в единую цепочку поставщика, производителя, посредника и потребителя. Кроме возможностей, предоставляемых сайтом «Визитная карточка», этот путь позволяет ввести достаточно плотную обратную связь с системой статистики пользователей и с системой авторизации.

Взаимодействие на этом уровне предполагает создание любой из двух видов торговых площадок: информационной системы взаимодействия с корпоративными клиентами на уровне предприятия или независимой торговой электронной системы (электронные биржи и аукционы).

Путь создания Интернет-магазина позволит дистрибьюторским и дилерским сетям осуществлять взаимодействие только с конечными потребителями. Виртуальное пространство Ин-

тернет-магазина позволяет поместить огромное количество товара, что очень затруднено для реального магазина. Кроме того в данном случае обеспечивается высокая скорость загрузки и обмена данными, разрабатывается удобная навигация, возможность установления невысоких цен, создается развитая система распределения и доставки товара при использовании партнерских альянсов (Интернет-магазинов, провайдеров, курьерской службы).

Таким образом, сейчас Интернет представляет собой стратегически важное дополнение к обычным магазинам. Через глобальную информационную сеть традиционные реальные магазины будут поддерживать связь, регулировать поставки и сливаться с Интернет-компаниями. Интернет будет представлять собой необходимый элемент бизнеса для розничной торговли.

Выбор пути создания промо-сайта имеет свою цель извещения и представления эксклюзивного или нового товара. Сайт может использоваться для сбора маркетинговой информации и проведения различных исследований, а также использоваться в качестве вспомогательной части корпоративного сайта.

Полную автоматизацию хозяйственного процесса на высоком уровне может обеспечить создание корпоративного портала. Он включает в себя систему электронного заказа, автоматизацию процесса закупок и продвижение товара к конечному потребителю через собственные электронные магазины. Это является возможностью сочетания в себе большого количества электронных инструментов развития.

Подобная работа с корпоративными клиентами, предоставляет последним доступ к базам данных, содержащим информацию о товарных, складских запасах и текущем состоянии выполнения контрактов; автоматизирует процесс заказов и собственных закупок; а также осуществляет розничные продажи в собственных электронных магазинах. В этой модели используется более сложная схема взаимодействия, которая позволяет всем участникам подобной интерактивной цепи значительно сократить свои накладные расходы, выигрывая при этом во времени. Дополнительная прибыль формируется за счет экономии, возникающей: при полной автоматизации документооборота и учета; оптимизации управленческой деятельности; оптимизации товарных, сырьевых и финансовых потоков; повышении качества коммуникативных процессов и качества проведения маркетинговых мероприятий.

Такое предприятие, как утверждают Ю. В. Рублевская и Е. В. Попов [7], должно брать на себя все расходы по поддержанию инфраструктуры электронного пространства, в котором оно существует; по торговой марке; организации межкорпоративных продаж; по продвижению товаров через Интернет-магазин. Сегодня это требует колоссальных инвестиций, поэтому подобную модель пытаются реализовать успешные в традиционном бизнесе, крупные корпоративные структуры, имеющие крепко позиционированную торговую марку и развитую клиентскую базу.

Особенно последние десять лет перед руководством многих предприятий стоит вопрос о целесообразности и возможности экспансии в электронный бизнес. Но, к сожалению, отсутствие стандартных методик и опыта ведения бизнеса в электронном пространстве создает проблему выбора оптимальной модели интеграции для производителя и покупателя, для дистрибьюторской и дилерской сети. Иногда предприятие, пытающееся реализовать модель электронной торговой системы, при детальном рассмотрении и анализе нуждается всего лишь в реализации модели визитной карточки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Александро, Д. Ф.* Война брендов / Д. Ф. Александро. – СПб.: Питер, 2002. – 224 с.

2. E-commerce, 2000. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-commerce.ru/news/1109/15.html

3. *Кадышева, Е.* Построение сети дистрибуции: этапы развития и проблемы / Е. Кадышева. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://b2blogger.com/articles/ manage/print/231.html

4. *Олдсрсон, Р.* Аналитические основания маркетинга / Р. Олдсрсон //Классика маркетинга. – СПб.: Питер, 2001. – С. 35–48.

5. Опрос посетителей сайта компании «Альянс Медиа». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// www.allmedia.ru/search/default.asp

6. *Панчук, А.* Электронная коммерция: этапы развития / А. Панчук // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2006. – № 3. – Январь.

7. *Рублевская, Ю. В.* Моделирование бизнеса в Интернет-среде / Ю. В. Рублевская, Е. В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 2.

8. Управление маркетингом. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://marketing-tut.ru/upravlenie-marketingom/struktura-kanala-sbyta.htm

УДК 658.15
УДК У291-56

Е. Е. Сидорова, Д. И. Живолуп

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Волгоградский государственный технический университет

В статье рассматриваются теоретические основы анализа эффективности инвестиционной деятельности предприятия, а также приводится пример его практического применения на основе инвестиционного проекта ОАО «ЛУКОЙЛ».

Ключевые слова: эффективность, инвестиционная деятельность промышленного предприятия, инвестиционный проект, анализ эффективности.

E. E. Sidorova, D. I. Zhivolup

THE ANALYSIS OF INVESTMENT ACTIVITIES OF INDUSTRIAL COMPANY: THEORY AND PRACTICE

Volgograd State Technical University

The article considers a theoretical basis for the analysis of efficiency of the company's investment activities, and gives an example of its practical application on the basis of the investment project of LUKOIL, JSC.

Keywords: efficiency, industrial company's investing, investment project, analysis of efficiency.

В условиях современной рыночной системы от каждого хозяйствующего субъекта требуется быстрая реакция на изменение ситуации в экономике, проявление способности корректировать свои практические шаги. Наличие этого у промышленного предприятия обеспечивает ему возможность развиваться в том числе и через активизацию инвестиционной деятельности.

Добиваться каких-либо целей и реализовать поставленные задачи любое предприятие способно тогда и только тогда, когда все ключевые показатели его деятельности (длительность производственного цикла, количество основных фондов, необходимая обеспеченность оборотными средствами, рентабельность и так далее) находятся в норме и равновесии. Такое состояние предприятия называется эффективностью. Одной из главнейших составляющих общей эффективности предприятия является эффективность его инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность на промышленных предприятиях представляет собой совокупность предпринимательских и управленческих действий по использованию инвестиций, управлению предприятиями в сфере обеспечения их ресурсами, способствующих увеличению производственного и коммерческого потенциалов в результате реализации конкретных инвестиционных проектов и программ. Сегодня инвестиционная деятельность выступает не только основным рычагом преодоления кризисных явлений в производстве за счет обеспечения его эффективных результатов, но и главной формой реализации экономической стратегии, способствующей успешному решению задач, стоящих как перед конкретным предприятием, отдельным регионом, так и страной в целом.

Актуальность работы заключается в том, что на сегодняшний день вопросам анализа функционирования механизма управления инвестиционной деятельностью на промышленных предприятиях и отдельных его элементов уделяется серьезное внимание. Кроме того, благодаря грамотному использованию инвестиций предприятия способны расширить свои производства и тем самым получать значительно большую прибыль.

Целью работы является анализ процесса управления инвестиционной деятельностью на предприятиях, а также выявление основных наиболее эффективных методов, которыми пользуются современные промышленные предприятия на примере инвестиционной деятельности предприятий нефтегазового комплекса России.

Любое коммерческое предприятие, главной целью которого является получение прибыли, заинтересовано в том, чтобы в кратчайшие сроки максимизировать эту прибыль. Для этого деятельность предприятия должна быть достаточно эффективной. Одной из главных составляющих эффективности деятельности промышленного предприятия является эффективность его инвестиционной деятельности.

Инвестиции – это вложения денежных или материальных средств, интеллектуальных ресурсов во все сферы экономики с целью получения последующего дохода [3].

Инвестиции занимают центральное место в экономическом процессе и предопределяют общий рост экономики предприятия. В результате инвестирования увеличиваются объемы производства, растет доход, развиваются и уходят вперед в экономическом соперничестве отрасли и предприятия, в наибольшей степени удовлетворяющие спрос на те или иные товары и услуги. Полученный доход частично вновь накапливается и увеличивается, происходит дальнейшее расширение производства, что приводит к процветанию предприятия. Этот процесс повторяется непрерывно. Таким образом, инвестиции сами обусловливают рост, расширение воспроизводства за счет дохода в результате эффективного распределения. Чем эффективнее инвестиции, тем больше рост дохода, тем значительнее абсолютные размеры накопления денежных средств, которые могут быть вновь вложены в производство. При достаточно высокой эффективности инвестиций прирост дохода может обеспечить повышение доли накопления при полном росте потребления [2].

Инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Основными признаками инвестиционной деятельности, определяющими подходы к ее анализу, являются:

– необратимость, связанная с временной потерей ликвидности;

– ожидание увеличения исходного уровня благосостояния предприятия;

– неопределенность, связанная с отнесением результатов на относительно долгосрочную перспективу [1].

Непосредственно инвестиционная деятельность предприятия осуществляется в форме инвестиционных проектов.

Инвестиционный проект – это обоснование экономической целесообразности инвестиций, описание практических действий по их осуществлению, реализация которых обеспечивает достижение заданных целей проекта в течение ограниченного периода времени и при установленном бюджете.

В основе проведения оценки эффективности инвестиционных проектов лежат экономический анализ движения денежных потоков в инвестиционных проектах и зависимость от выбора соответствующей методики оценки [4].

В настоящее время в современной отечественной и зарубежной литературе широкое распространение получили две основные группы методов:

а) методы оценки эффективности инвестиций, основанные на бухгалтерском учете (не включающие дисконтирование);

б) методы оценки эффективности инвестиций, основанные на дисконтировании.

Первая группа методов характеризует обобщающую оценку эффективности инвестиций и предполагает выделение двух основных методов, базирующихся: на расчете сроков окупаемости инвестиций и определении нормы прибыли на капитал [5].

Сроком окупаемости инвестиций называется период времени, требуемый для возвращения вложенной денежной суммы (без дисконтирования). Определение критерия целесообразности реализации инвестиционного проекта заключается в том, что длительность срока окупаемости данного проекта оказывается меньше экономически оправданного срока его окупаемости.

Для определения срока окупаемости инвестиционного проекта без дисконтирования могут быть использованы следующие формулы:

$$T = \frac{E}{P + A} = \frac{E}{R} \le T_o, \qquad (1)$$

$$-E + \sum_{i=1}^{T} (P_i + A_i) \ge 0, \qquad (2)$$

где T – срок окупаемости инвестиционного проекта, годы; P – чистые поступления или чистая прибыль в первый год реализации инвестиционного проекта за весь срок окупаемости, руб.; E – расходы на реализацию инвестиционного проекта, руб.; P_I – чистые поступления или чистая прибыль в i-м году, руб.; T_o – экономически оправданный срок окупаемости инвестиций, определяемый руководством фирмы, реализующей проект, руб.; A – амортизационные отчисления на полное восстановление в расчете на год реализации инвестиционного проекта за весь срок окупаемости, руб.; A_i – амортизационные отчисления на полное восстановление в i-м году, руб.; R – чистый доход в первый год реализации инвестиционного проекта, представляющий собой сумму чистой прибыли и амортизации, руб.

К преимуществам указанного метода оценки эффективности инвестиций относят:

– простоту применения;

– использование установленного экономически оправданного срока реализации инвестиционного проекта;

– отсутствие необходимости использования метода дисконтирования, что позволяет увязать денежные потоки с данными бухгалтерского учета.

Вторым методом оценки эффективности инвестиций без дисконтирования является метод использования расчетной нормы прибыли, известный под названием «прибыль на капитал». Сущность этого метода состоит в определении соотношения между доходом от реализации инвестиционного проекта и вложенным капиталом. Расчет нормы прибыли на капитал проводится двумя способами:

$$Q = \frac{\sum R}{E} \cdot 100\,\%, \qquad (3)$$

$$Q = \frac{\sum R}{(E + E_i)/2} \cdot 100\,\%, \qquad (4)$$

где Q – норма прибыли на капитал, %; R – сумма годовых доходов за весь срок использования инвестиционного проекта, руб.; E – первоначальные вложения на реализацию инвестиционного проекта, руб.; E_j – остаточная стоимость вложений, представляющая разницу между первоначальной суммой вложений и суммой износа основных средств за весь срок использования проекта, руб.

Представленный метод очень часто используется на практике для обоснования инвестиционных решений.

Таким образом, преимуществом простых методов оценки эффективности инвестиций является простота их использования. Это позволяет применять данные методы для небольших фирм с маленьким денежным оборотом, а также для быстрой оценки инвестиционных проектов в условиях недостатка денежных ресурсов [5].

Наряду с денежным потоком при оценке инвестиционных проектов используется такой показатель, как накопленный денежный поток.

Дисконтирование денежных потоков представляет собой приведение разновременных значений к их ценности на определенный момент времени. Данный момент времени называется *моментом приведения*, который может не совпадать с базовым периодом. Дисконтирование применяется к денежным потокам, выраженным в текущих или дефлированных ценах.

Основным экономическим нормативом, используемым при дисконтировании, является норма дисконта, которая выражается в долях единицы или в процентах в год. Норма дисконта является задаваемым экономическим нормативом, используемым при оценке эффективности инвестиционного проекта [2].

В настоящее время наибольшее распространение в зарубежной и отечественной практике оценки эффективности инвестиционных проектов получили следующие методы оценки эффективности инвестиций, основанные на дисконтировании:

• *Метод чистой приведенной стоимости (метод чистой дисконтированной стоимости, метод чистой текущей стоимости).*

Чистая приведенная стоимость (NPV) представляет разницу между приведенным (дисконтированным) денежным доходом от инвестиционного проекта и единовременными затратами на инвестиции.

Денежные доходы в данном случае выступают как разность между стоимостью продукции по продажным ценам и издержками на ее производство. В издержки, как правило, не включаются затраты на амортизацию.

Положительное значение приведенной чистой стоимости означает, что текущая стоимость доходов превышает инвестиционные затраты и, как следствие, обеспечивает получение дополнительных возможностей для увеличения благосостояния инвесторов. Нулевое значение чистой приведенной стоимости является недостаточным основанием для принятия решения о реализации инвестиционного проекта.

При разовой инвестиции математический расчет чистой приведенной стоимости можно представить следующей формулой:

$$NPV = \sum_{k=1}^{n} \frac{R_k}{(1+i)^n} - E, \qquad (5)$$

где NPV – чистая приведенная стоимость денежных средств за весь срок реализации инвестиционного проекта, руб.; R_1, R_2, …, R_k – годовые денежные поступления в течение n лет, руб.; E – первоначальные инвестиции, руб.; i – ставка сравнения.

При этом общая накопленная величина дисконтированных поступлений PV будет выражена следующим образом:

$$PV = \sum_{k=1}^{n} \frac{R_k}{(1+i)^n}. \qquad (6)$$

Если инвестиционный проект предполагает не разовые инвестиции, а последовательное инвестирование свободных ресурсов в течение

нескольких лет (*m* лет), то формула для расчета *NPV* будет преобразована следующим образом:

$$NPV = \sum_{k=1}^{n} \frac{R_k}{(1+i)^n} - \sum_{k=1}^{m} \frac{E_j}{(1+i)^j}. \qquad (7)$$

Показатель *NPV* отражает прогнозную оценку изменения экономического потенциала предприятия в случае принятия рассматриваемого проекта. Этот показатель изменяется во временном аспекте, отсюда показатель чистой приведенной стоимости различных инвестиционных проектов можно просуммировать. Данное свойство является крайне важным и выделяет данный критерий из остальных, позволяя использовать его в качестве основного при проведении анализа оптимального соотношения составляющих инвестиционного портфеля.

• *Метод внутренней нормы прибыли*.

Внутренняя норма прибыли (IRR) представляет собой ту расчетную ставку процента (ставку дисконтирования), при которой сумма дисконтированных доходов за весь период использования инвестиционного проекта становится равной сумме первоначальных затрат (инвестициям).

Показатель внутренней нормы прибыли широко используется при анализе эффективности инвестиционных проектов. Реализация любого инвестиционного проекта требует привлечения необходимых ресурсов, которые всегда следует возмещать путем оплаты начисленных процентов за пользование заемными средствами, выплаты дивидендов за привлеченный акционерный капитал и так далее. Поэтому для того, чтобы обеспечить необходимый доход от инвестирования, необходимо добиться такого положения, когда чистая приведенная стоимость будет больше нуля или равна ему.

Показатель внутренней нормы доходности характеризует максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть произведены при реализации инвестиционного проекта. Суть этого показателя сводится к тому, что инвестор должен произвести сравнение полученного значения IRR для инвестиционного проекта с ценой привлеченных инвестиционных ресурсов – СС.

Таким образом, если:

– IRR > CC – проект следует принять;

– IRR < CC – проект следует отвергнуть;

– IRR = CC – проект не является ни прибыльным, ни убыточным.

Для расчета внутренней нормы прибыли можно использовать следующее уравнение:

$$\sum_{t=0}^{T} \frac{E}{(1+q)^t} = \sum_{t=0}^{T} \frac{R}{(1+q)^t}, \qquad (8)$$

где E – первоначальные инвестиции, руб.; T – последний год использования инвестиционного проекта; R – доход, руб.; q – внутренняя норма прибыли; t – год инвестирования.

В общем случае показатель внутренней нормы прибыли показывает возможный уровень рентабельности инвестированного капитала.

Предложение по реализации инвестиционного проекта можно принимать, если внутренняя норма прибыли превышает процентную ставку по депозитным вкладам в банке и не ухудшает рентабельности капитала, рассчитанной в целом по предприятию.

Если имеется несколько инвестиционных проектов, то предпочтение отдается тому из них, у которого внутренняя норма прибыли имеет наибольшее значение.

• *Дисконтированный срок окупаемости инвестиций*.

Дисконтированный срок окупаемости инвестиций (PP) – это срок, за который окупятся первоначальные затраты на реализацию проекта за счет доходов, дисконтированных по заданной процентной ставке (норме прибыли) на текущий момент времени [1].

Сущность метода дисконтированного срока окупаемости состоит в том, что из первоначальных затрат на реализацию инвестиционного проекта последовательно вычитаются дисконтированные денежные доходы с тем, чтобы окупились инвестиционные издержки. Следовательно, дисконтированный срок окупаемости включает такое количество лет реализации инвестиционного проекта, в течение которых сумма чистых доходов, дисконтированных на момент завершения инвестиций, равна сумме инвестиций:

$$\sum_{k=1}^{n} \frac{R_k}{(1+i)^n} = \sum_{t=1}^{T} E, \qquad (9)$$

где R_k – годовые доходы; $\sum_{t=1}^{T} E$ – сумма всех инвестиций.

Достоинство метода состоит в том, что он имеет четко выраженный критерий приемлемости инвестиционных проектов. При использовании этого метода проект принимается, если он окупит себя за экономически оправданный срок своей реализации.

• *Индекс доходности*.

Рентабельность – индекс доходности (PI) представляет отношение приведенных денежных доходов к инвестиционным расходам.

Общая формула для расчета индекса доходности выглядит следующим образом:

$$PI = \frac{\sum_{k=1}^{n} \frac{R_k}{(1+i)^n}}{E}, \quad (10)$$

где R_k – чистый доход, руб.; E – первоначальные инвестиции, руб.

Если индекс доходности равен единице, то будущие приведенные денежные доходы будут равны вложенным средствам и фирма получит прирост дохода в пределах заданной нормы прибыли. В этом случае проект принимается при дополнительных исследованиях, например, если норма прибыли, заложенная при расчете эффективности инвестиционного проекта, будет больше, чем норма прибыли на капитал, рассчитанная в целом по фирме. Если индекс доходности больше единицы, то проект принимается. При индексе доходности меньше единицы проект отклоняется [7].

Используя рассмотренные методы, можно оценить тот или иной инвестиционный проект и решить, эффективен ли он и принесет ли предприятию дополнительную прибыль.

Предлагается рассмотреть инвестиционный проект на примере промышленного предприятия нефтегазовой отрасли ООО «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка», являющегося дочерним предприятием ОАО «ЛУКОЙЛ».

ОАО «ЛУКОЙЛ» – одна из крупнейших международных вертикально интегрированных нефтегазовых компаний, обеспечивающая 2,2 % мировой добычи нефти [9].

В рамках предприятия ООО «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка» предлагается следующий инвестиционный проект «Монтаж новой линии фасовки масел в 208,5 л бочки».

Начало реализации проекта – 01.2014 г.

Горизонт расчета – 10 лет по 2023 год включительно.

Ставка дисконтирования для оценки эффективности инвестиционного проекта – в размере 15 %.

Норма амортизационных отчислений составляет 6,7 % в год.

Отчисления в ремонтный фонд приняты в размере 2 % от стоимости вводимых основных производственных фондов.

Объем инвестиций предусмотрен в сумме 38,245 млн руб. (с учетом инфляции, без НДС).

Из таблицы видно, что основные показатели коммерческой эффективности имеют положительный результат.

Монтаж новой линии фасовки масел в 208,5 л бочки позволит существенно увеличить объем производства фасованных масел, исключить возможность фальсификации продукции, повысить эффективность производства.

Расчетные показатели инвестиционного проекта	Сумма
NPV, млн. долл.	4,66
IRR	54
PI	4
dPBP	3

И с т о ч н и к : авторский, по материалам [8].

Основные показатели коммерческой и экономической эффективности проекта «Монтаж новой линии фасовки масел в 208,5 л бочки» имеют положительное значение, что говорит об эффективности инвестиционных вложений.

Для того, чтобы увеличить эффективность инвестиционной деятельности на отдельном предприятии, при реализации отдельного инвестиционного проекта возможно:

– формирование эффективной и сбалансированной инвестиционной программы предприятия на предстоящий период;

– обеспечение максимальной доходности (прибыльности) отдельных реальных и финансовых инвестиций и инвестиционной деятельности предприятия в целом при предусматриваемом уровне инвестиционного риска;

– обеспечение минимизации инвестиционного риска отдельных реальных и финансовых инвестиций и инвестиционной деятельности предприятия в целом при предусматриваемом уровне их доходности (прибыльности);

– обеспечение оптимальной ликвидности инвестиций и возможностей быстрого реинвестирования капитала при изменении внешних и внутренних условий осуществления инвестиционной деятельности;

– обеспечение формирования достаточного объема инвестиционных ресурсов в соответствии с прогнозируемыми объемами инвестиционной деятельности;

– поиск путей ускорения реализации действующей инвестиционной программы предприятия;

– обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе осуществления инвестиционной деятельности [6].

На сегодняшний день, в рамках рыночной конкуренции, основным показателем деятельно-

сти предприятия является его эффективность. Одним из главнейших показателей эффективности деятельности предприятия является его инвестиционная деятельность.

Инвестиции занимают центральное место в экономическом процессе и предопределяют общий рост экономики предприятия. В результате инвестирования увеличиваются объемы производства, растет доход, развиваются и уходят вперед в экономическом соперничестве отрасли и предприятия.

Инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Основным инструментом инвестиционной деятельности предприятия является инвестиционный проект.

Для оценки инвестиционной деятельности предприятия применяют комплекс методов, позволяющих достаточно полно рассмотреть все преимущества и недостатки того или иного инвестиционного проекта в сравнении с остальными в портфеле проектов и принять решение о том, эффективно ли будет его дальнейшее финансирование.

Инвестиции почти всегда подразумевают под собой вложение достаточно крупных денежных сумм. Именно поэтому за ходом инвестиционной деятельности предприятиям необходимо постоянно следить и предпринимать меры по ее постоянному усовершенствованию, что, в конечном итоге, позволит и в дальнейшем занимать лидирующие позиции в отрасли.

Инвестиционная деятельность промышленного предприятия – важная составляющая его функционирования в целом. Для того, чтобы обеспечить стабильное развитие и быть конкурентоспособным, необходимо грамотно управлять инвестициями, а также своевременно предпринимать меры и принимать решения об отдельных инвестиционных проектах. Только в этом случае предприятие сможет увеличивать свою прибыль и быть устойчивым на рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Сазонов, С. П.* Основы управления инвестиционными проектами: учеб. пособие / С. П. Сазонов, А. И. Гончаров, М. В. Гончарова, Е. Е. Сидорова, И. А. Чеховская, П. П. Журов; под ред. С. П. Сазонова / ВолгГТУ. – Волгоград, 2010. – 72 с.

2. *Сидорова, Е. Е*. Основы анализа эффективности системы управления предприятием : учеб. пособие / Е. Е. Сидорова; ВолгГТУ. – Волгоград, 2008. – 74 с.

3. *Бурлуцкая, Т. П*. Как повысить эффективность промышленного предприятия? / Т. П. Бурлуцкая // Российское предпринимательство. – 2009. – № 3 (1). – С. 83–88.

4. *Живолуп, Д. И*. Эффективность как одна из главных характеристик деятельности предприятия / Д. И. Живолуп, Е. Е. Сидорова // Проблемы формирования новой экономики XXI века: сб. научн. тр. IV Междунар. научн.-практич. конф., 22–23 декабря 2011 г. – Днепропетровск, 2011. – С. 29–31.

5. *Живолуп, Д. И.* Основные методы определения эффективности деятельности промышленного предприятия / Д. И. Живолуп, Е. Е. Сидорова // Найновите научни постижения – 2012 : матер. за VIII Междунар. науч. практ. конф., 17–25 март, 2012. Т. 8. Икономики. – София, 2012. – С. 39–41.

6. *Миндубаева, Э. Р.* Управление инвестиционной деятельностью и инвестиционными проектами на предприятии / Э. Р. Миндубаева. – [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: www.old.tisbi.org.

7. Анализ эффективности инвестиционной деятельности. – [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: www.edu.dvgups.ru.

8. Общая информация о компании. – [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: www.lukoil.ru.

9. Основные финансовые показатели. – [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: www.lukoil.ru.

УДК 338.45:621
ББК У305.4

И. М. Кублин, В. М. Ханин

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Саратовский государственный социально-экономический университет

В статье исследуется практический опыт управления затратами на качество в условиях конкуренции. Рассматриваются цели, задачи и функции управления затратами на качество на предприятии. Приводится организационно-экономическая модель управления данными затратами.

Ключевые слова: затраты на качество, конкуренция, предприятие.

I. M. Kublin, V. M .Khanin

ORGANIZATIONAL PROBLEMS OF COST MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF QUALITY MANAGEMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

Saratov State Social and Economic University

The article studies practical experience of managing quality cost in a competitive environment, discusses goals, objectives and functions of quality cost management at the enterprise, and gives organizational and economic model of management of these costs.

Keywords: cost of quality, competition, enterprise.

Актуальность вопроса управления затратами при выпуске промышленными предприятиями продукции обусловлена необходимостью достижения высокого качества продукции с минимальными затратами (в текущий момент, а также в прогнозируемой перспективе) для достижения конкурентных преимуществ на рынке. Изучение научной литературы показывает, что управление затратами на качество реализуется на предприятиях посредством ряда составляющих (научно-нормативной базы, информационной базы, организационной структуры, персонала и т. д.). При этом субъектом управления затратами на качество выступает система менеджмента качества. Объектом управления затратами на качество являются потенциальные и фактически понесенные затраты, связанные с изготовлением продукции высокого качества.

Как известно, целью управления затратами на качество является эффективное использование финансовых и материальных ресурсов в производственном процессе, которые, в свою очередь, определяют эффективное управление качеством производства и выпускаемой продукции в целом. Важно отметить, что эффективность не всегда означает снижение затрат, поскольку, например, повышение затрат на предупреждение брака может быть необходимо для повышения уровня качества и, как следствие, конкурентоспособности продукции на рынке.

К основным задачам управления затратами на качество можно отнести:

– определение роли управления затратами на качество как фактора, оказывающего влияние на экономические результаты деятельности промышленного предприятия;

– определение затрат на качество по производственным подразделениям предприятия и/или этапам жизненного цикла продукции;

– поиск резервов снижения затрат в подразделениях предприятия и/или на этапах жизненного цикла продукции;

– нормирование затрат на качество при производстве единицы продукции;

– контроль и анализ затрат на качество для последующего принятия решений по устранению отклонений в процессе производства продукции.

Важнейшей отличительной особенностью машиностроительного производства является тот факт, что данная отрасль создает техническую базу для всех отраслей народного хозяйства, поэтому качество машиностроительной продукции в значительной степени влияет на эффективность всего народно-хозяйственного комплекса страны. В этой связи следует согласиться с мнением авторов, которые подчеркивают, что стоимость производства машин и оборудования во много раз меньше расходов на их эксплуатацию [5]. Следовательно, повышение качества машиностроительной продукции на стадии ее производства окажет значительный народно-хозяйственный эффект при дальнейшей эксплуатации машиностроительных изделий.

Изучение динамики индекса производства машин и оборудования в России показывает, что в последние годы наблюдается его рост (рис. 1). Однако такой результат в процентном отношении был во многом обусловлен снижением производства в кризисных 2008–2009 гг., которое в машиностроительном комплексе было самым существенным за последние десятилетия. По сравнению с 2008 г. в машиностроении сохраняется спад, причем довольно глубокий. Можно видеть, что и в 2008 г. объем производства составлял только около 65 % от уровня 1991 г. [8].

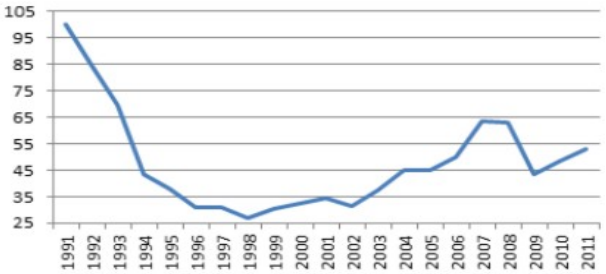


Рис. 1. Индекс производства машин и оборудования в России в 1991–2011 гг., % от уровня 1991 г.

В настоящее время товары, произведенные отечественными предприятиями, пользуются спросом из-за ценовой доступности, зачастую не удовлетворяя потребителя качеством. Для обретения прочных позиций на рынке предприятие должно постоянно улучшать качество производимой продукции, для чего необходимы достаточные капиталовложения. Однако многие российские машиностроительные предприятия не обладают достаточными финансовыми ресурсами для масштабных инвестиций. Таким образом, для решения этой проблемы требуется еще большее сокращение всех видов затрат и эффективное управление ими.

Эффективное управление затратами на качество позволяет машиностроительным предприятиям рационально использовать имеющиеся ресурсы, создает предпосылки для повышения рентабельности и конкурентоспособности продукции. Изучение показывает, что наиболее часто встречающимся в научной литературе, а также в практической деятельности машиностроительных предприятий является разделение рассматриваемых затрат на затраты на соответствие и на затраты на несоответствие.

При этом затраты на несоответствие призваны нейтрализовать существующие недостатки деятельности предприятия, которые выражаются в выпуске дефектной продукции, и сами по себе не влияют на уровень качества выпускаемых изделий. Затраты на соответствие как раз и служат цели повышения уровня качества продукции [1].

По мнению авторов, затраты на улучшение качества продукции можно понимать как затраты на реализацию мероприятий (проектов), направленных на повышение качества продукции. Поэтому совокупность взаимосвязанных проектов улучшения качества продукции является программой улучшения качества.

В этой связи можно выделить следующие особенности, отличающие программы улучшения качества продукции:

1. Экономическая эффективность программ по улучшению качества продукции зависит от ценовой эластичности спроса. Эластичность спроса относительно цены показывает относительное изменение объема спроса под влиянием изменения цены на 1 %.

Качество продукции представляет собой весомый фактор, оказывающий влияние на спрос и его ценовую эластичность. Это объясняется тем, что повышение качества продукции при прочих равных условиях в состоянии существенно увеличить объем сбыта, нежели активизация маркетинговых мероприятий по рекламе и стимулированию продаж. Поэтому улучшение качества выпускаемой машиностроительным предприятием продукции в целом способно снизить эластичность спроса.

2. При увеличении затрат само качество продукции может расти до определенного предельного уровня, дальнейший рост затрат не приводит к существенному улучшению качества. Надежность продукции, к примеру, невозможно увеличить больше чем до 100 % безотказности. Таким образом, избыточное увеличение затрат, связанных с повышением уровня качества продукции, может отрицательно сказаться на экономических результатах деятельности предприятия.

3. Эффект потребителя. При реализации программ улучшения качества продукции основной эффект должен определяться полезностью продукции и степенью удовлетворения потребительских нужд.

4. В большинстве случаев при разработке программ улучшения качества продукции на предприятии трудно сформировать альтернативные и сопоставимые по конечному результату проекты. Это объясняется сущностью качества, которая такова, что в ряде случаев трудно дать количественную (объективную) оценку эффекта от повышения качества продукции (поскольку качество определяется точкой зрения потребителя и, соответственно, имеет субъективную природу).

5. Государство может само регулировать как верхнюю, так и нижнюю границу качества. При этом нижняя граница регулируется преимущественно административными методами (санкции, штрафы и т. д.). Регулирование верхней границы качества происходит за счет финансовой поддержки производителя. Государство может финансировать эффективные с рыночных позиций программы, направленные на улучшение качества выпускаемой продукции.

6. При реализации программ улучшения качества продукции имеют место так называемые «нестоимостные эффекты», не связанные напрямую с получением прибыли. Они заключаются в том, что повышение качества продукции вызывает повышение конкурентоспособности предприятия на рынке, улучшает его имидж, повышает лояльность потребителей – это можно отнести к рыночным эффектам. Кроме того, все более актуальными становятся экологические и социальные проблемы, решение которых невозможно без создания более совершенных товаров и услуг. Получаемые в результате социальные, экологические и другие эффекты качества трудно поддаются формализации в денежной форме, однако именно эти эффекты часто имеют решающее значение в процессе выработки управленческих решений.

На взгляд авторов, управление затратами на улучшение качества продукции может быть идентифицировано как отдельный процесс системы менеджмента качества. Образец его описания представлен в таблице.

Образец описания процесса «Управление затратами на улучшение качества продукции»

Входы	Алгоритм	Ответственный исполнитель	Выходы
Указание гендиректора	Определение проблем (направлений совершенствования) качества продукции. Сбор данных от подразделений	Руководитель службы качества	Данные собраны и готовы к выполнению классификации
Образец классификации данных, утвержденный гендиректором	Классификация выявленных направлений совершенствования (уменьшение дефектности/ увеличение полезных свойств выпускаемой продукции)	Руководитель службы качества	Отчеты по классификации направлений
Критерии оценки	Ранжирование направлений по степени важности для предприятия (актуальности и возможности улучшений)	Руководитель службы качества	Отчеты по ранжированию направлений
Протоколы совещаний по анализу направлений повышения качества продукции	Разработка мероприятий по повышению качества продукции (в соответствии с выявленными направлениями, начиная с самых важных)	Руководитель службы качества	Получение от подразделений предприятия проектов повышения качества продукции. Передача проектов в планово-экономический отдел
Протоколы совещаний по разработке мероприятий по улучшению качества продукции	Экономическая оценка затрат на реализацию предложенных мероприятий; нет; Выбрано мероприятие(я)?; да	Руководитель планово-экономического отдела	Представление отчета высшему руководству
Указание гендиректора	Реализация мероприятия(й)	Зам. гендиректора	Представление отчета высшему руководству
Стандарт предприятия	Контроль эффективности затрат	Руководитель планово-экономического отдела	Мониторинг эффективности затрат на реализацию мероприятия(й), представление отчета высшему руководству

Целью процесса является управление затратами на улучшение качества продукции путем экономической оценки реализации специальных организационно-технических мероприятий, разработанных на основе аналитической проработки бизнеса и глубокого понимания потребностей рынка.

Так например, в соответствии с представленным в таблице алгоритмом процесса мониторинг проблем (направлений совершенствования) качества продукции должен производиться регулярно по указанию генерального директора, но не реже чем раз в полгода. Для этого специальной группой сотрудников, возглавляемой руководителем службы качества, осуществляется сбор информации от подразделений предприятия, их классификация. Проблемы предприятия можно классифицировать по двум типам: проблемы, связанные с необходимостью уменьшения дефектности, и проблемы, связан-

ные с необходимости внести улучшения (увеличить полезные свойства выпускаемой продукции).

Выявленные проблемы ранжируются по степени их важности для предприятия (по степени актуальности, и по наличию у предприятия ресурсов для осуществления улучшений). Далее специалистами службы качества с привлечением специалистов из других отделов разрабатываются проекты конкретных мероприятий, призванных решить выявленные проблемы в области качества, начиная с самых важных для предприятия. По предложенным проектам определяются предполагаемые затраты на их осуществление и прогнозируются примерные результаты от их реализации.

Далее информация по проектам повышения качества продукции передается в планово-экономический отдел, где рассчитываются нечеткие оценки экономической эффективности затрат на осуществление этих проектов (например, нечеткая чистая приведенная стоимость) и осуществляется сравнение эффективности затрат на различные проекты между собой. По итогам данного сравнения выбирается перечень мероприятий для практической реализации. В процессе реализации мероприятий осуществляется периодический мониторинг фактической эффективности затрат на них, при необходимости вносятся корректировки.

В качестве показателей, позволяющих оценить результативность процесса, можно предложить следующие:

1) K_1 – степень соответствия уровня качества целевым показателям.

Данный показатель характеризует результативность процесса, его можно вычислить следующим образом:

$$K_1 = \frac{\textit{Реальный уровень качества}}{\textit{Целевой уровень качества}} \cdot 100\ \%,$$

где уровень качества представляет собой комплексный показатель, включающий уровень брака, а также оценки степени удовлетворенности потребителей качеством продукции, имиджа предприятия, экологической безопасности производства и т. д. Данный показатель считается результативным, если его значение больше либо равно 100 %.

2) K_2 – рентабельность затрат на проекты улучшения качества продукции.

Данный показатель характеризует эффективность процесса, его можно вычислить следующим образом:

$$K_2 = \frac{\textit{Чистая прибыль от затрат на улучшение качества продукции}}{\textit{Затраты на улучшение качества продукции}} \cdot 100\ \%.$$

Показатель оценивается в динамике по отношению к аналогичному предыдущему периоду с последующим установлением нормативного показателя.

Процесс оценивается как результативный и эффективный при выполнении установленных на данный отчетный период нормативов по показателям процесса. Процесс считается стабильно результативным и эффективным, если результативность и эффективность была подтверждена в четырех отчетных периодах, идущих подряд. Если процесс не результативен, координатор процесса организует разработку корректирующих и предупреждающих действий. Если процесс результативен, но не эффективен, координатор процесса организует разработку мероприятий по сокращению издержек на процесс.

Сложившаяся практика показывает, что организационно-экономическая модель управления затратами на качество может быть представлена следующим образом (рис. 2).

Из рисунка видно, что к функциям управления затратами на качество можно отнести:

– планирование данных затрат, что подразумевает определение целей в области управления затратами на качество выпускаемой продукции и выработку мер по их достижению;

– организацию управления затратами на качество, то есть определение ответственных лиц, полномочий и нормативных документов и т. д.;

– мотивацию, что подразумевает активизацию и стимулирование персонала к достижению целей в области затрат на качество;

– контроль процессов в управляемом объекте, сопоставление реально достигаемых результатов и запланированных, выявление отклонений от конструкторской и технологической документации и технических условий;

– координацию и регулирование затрат на качество, то есть принятие оперативных мер для ликвидации отклонений при производстве продукции.

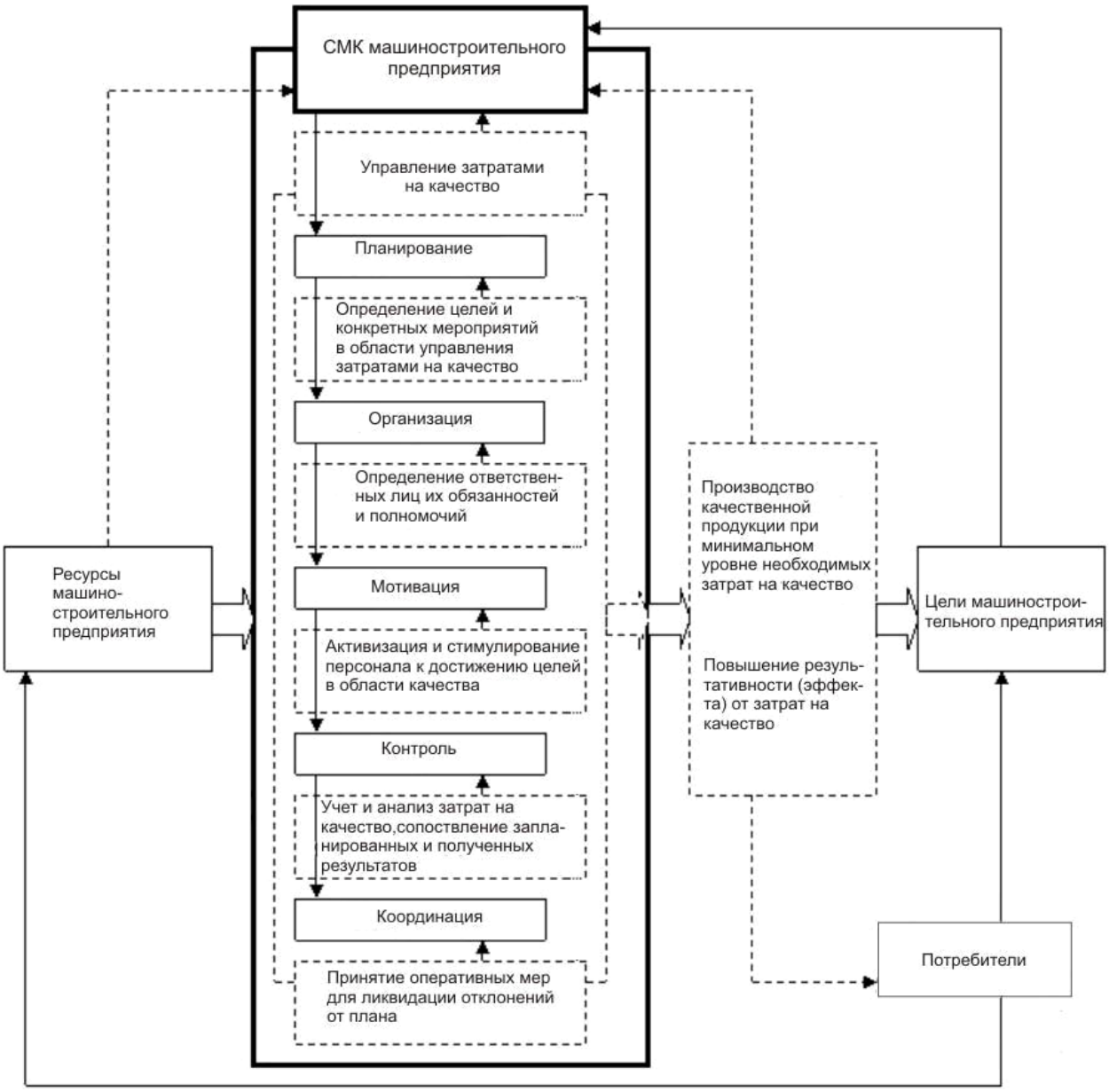


Рис. 2. Организационно-экономическая модель управления затратами на качество

На взгляд авторов, к основным принципам управления затратами на качество можно отнести:

а) системный подход к управлению затратами на качество;

б) единство методов, используемых при управлении затратами на качество выпускаемой продукции;

в) управление затратами на качество на всех стадиях жизненного цикла продукции.

Управление затратами на качество представляет собой комплексную многоплановую деятельность, под которой понимается направленное административное воздействие на свои хозяйственные процессы, связанные с образованием данных затрат, в целях увеличения прибыли и сохранения собственного капитала предприятия.

Например, на одном из промышленных предприятий Саратовской области в системе менеджмента качества предприятия выделена подсистема управления затратами на качество и разработан соответствующий стандарт предприятия. Руководство предприятия вместе с бухгалтерией и службой качества осуществляет контроль и анализ затрат на качество в целях:

– оценки эффективности СМК;

– определения и корректировки задач структурных подразделений организации в области качества продукции;

– определения необходимости внедрения новых методов обеспечения качества продукции для улучшения экономического положения организации.

Анализ затрат на обеспечение качества продукции проводится в следующих направлениях:

1) анализ эффективности мероприятий, направленных на обеспечение качества продукции, в том числе на создание и обеспечение функционирования системы менеджмента качества в соответствии с ГОСТ Р ИСО 9001-2008 и ГОСТ РВ 15.002-2011;

2) оценка влияния изменения качества продукции на конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Ответственность за учет и анализ затрат на качество возлагается на ОУК (отдел управления качеством) и ПЭО (планово-экономический отдел). Определение затрат на обеспечение качества продукции базируется на действующей отчетности и строится на принципах, позволяющих выделить затраты на обеспечение качества продукции из общих затрат предприятия.

Именно благодаря пристальному вниманию к вопросам качества предприятию удалось приспособить свою деятельность под современные экономические требования при переходе к рыночным условиям хозяйствования. Из вышесказанного следует, что руководству промышленных предприятий в условиях рыночных отношений необходимо четко понимать значимость управления затратами на качество, его задачи, функции и принципы. В этой связи затраты на качество должны стать одним из главных объектов в управленческой деятельности промышленных предприятий при функционировании СМК.

Таким образом, в современных рыночных условиях управление затратами на качество является одним из важнейших направлений деятельности отечественных машиностроительных предприятий. Организация процесса управления затратами на улучшение качества в системе менеджмента качества машиностроительных предприятий позволит совершенствовать технические характеристики изделий, снизить себестоимость выпускаемой продукции, повысить имидж предприятий, что увеличит их конкурентоспособность на отечественном и международном рынках.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Балунова, М. В*. Затраты на качество: от теории к практике / М. В. Балунова // Методы менеджмента качества. – 2005. – № 3.

2. *Кублин, И. М*. О методологии формирования производственной программы промышленного предприятия / И. М. Кублин, Л. С. Верещагина // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2010. – № 5 (34). – С. 83–87.

3. *Куликов, Ю. А*. Экономические аспекты системы качества / Ю. А. Куликов, А. Е. Хачатуров // Методы менеджмента качества. – 2001. – № 5.

4. *Морозова, И. А*. Гуманистический подход в исследованиях проблем функционирования и развития транспорта / И. А. Морозова // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 13 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2010. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 10). – С. 15–19.

5. *Кане, М. М*. Управление качеством продукции машиностроения: учебное пособие / М. М. Кане, А. Г. Суслов, О. А. Горленко, Б. В. Иванов, В. Н. Корешков, А. И. Медведев, В. В. Мирошников; под общ. ред. М. М. Кане. – М.: Машиностроение, 2010. – 416 с.

6. *Попкова, Е. Г*. Точки роста в контексте управления развитием предпринимательства: механизм формирования / Е. Г. Попкова, И. А. Волков // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 7(94) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2012. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 13). – С. 70–75.

7. *Шаховская, Л. С*. Общественные ресурсы экономического развития: потенциал общества или потенциал бизнеса? / Л. С. Шаховская, И. В. Аракелова // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 14 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 12). – С. 6–13.

8. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: URL: http://www.gks.ru/

УДК 005.95
ББК У291.6

Р. Г. Добров

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУЧАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ ВНУТРИКОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ

Волгоградский государственный социально-педагогический университет

В статье рассмотрены существующие модели оценки эффективности обучающих мероприятий и проведен их сравнительный анализ. Обоснована степень применимости каждой модели для оценки эффективности обучающих мероприятий в системе внутрикорпоративного обучения. Сделан вывод о том, что большая часть разработанных зарубежными авторами методов оценки эффективности внутрикорпоративного обучения требует адаптации к среде конкретной организации.

Ключевые слова: модели оценки, эффективность обучения, обучающие мероприятия, внутрикорпоративное обучение.

R. G. Dobrov

COMPARATIVE ANALYSIS OF TUTORIAL EFFECTIVENESS EVALUATION MODELS IN THE SYSTEM OF INTERNAL CORPORATE TRAINING

Volgograd State Social and Pedagogical University

The article considers existing tutorial effectiveness evaluation models and conducts a comparative analysis of them. The applicability level of every model is proved for evaluation of tutorial effectiveness in the system of internal corporate training. The article concludes that most methods to evaluate effectiveness of internal corporate training, developed by foreign authors, need to be adapted to the sphere of a concrete organization.

Keywords: evaluation models, training effectiveness, tutorials, internal corporate training.

Вопрос развития персонала стал в последние годы одним из приоритетных для каждой организации, нацеленной на повышение конкурентоспособности на рынке, увеличение прибыли. Но для построения эффективно функционирующей системы корпоративного обучения необходимо правильно определить критерии процесса внутрикорпоративного обучения. Представляется целесообразным выделение следующих критериев: цель обучения; содержание обучения; качество обучения.

Определение целей и содержания обучения производится на основании потребностей организации. Оценка качества обучающих мероприятий – процесс многоступенчатый и многофакторный. Об этом процессе и пойдет речь в данной статье.

В подходах к оценке эффективности обучающих мероприятий можно выделить два разных аспекта:

– оценка процесса обучения или механизмов повышения эффективности обучающего мероприятия;

– оценка конечного продукта на выходе или результата обучения.

Для компаний показателем эффективности обучения является экономический эффект (увеличение производительности, прибыли и т. д.). Для тренеров показателем эффективности обучающих мероприятий будет являться степень усвоения знаний и навыков обучаемыми работниками. Для сотрудника компании показателем эффективности может служить влияние результатов обучающих мероприятий на его работу и карьеру.

Существует множество моделей оценки результативности обучения. Самыми распространенными являются: модель Ф. Киркпатрика [3]; модель Дж. Филипса (ROI) [4]; целевой подход Р. Тайлера [5]; модель М. Скривенса [6]; модель Д. Л. Стафлебима CIPP [7]; натуралистический подход Е. Г. Губа [8]; модель «V» Б. Аарона [9].

Сравнительный анализ данных моделей представлен в таблице.

Самым первым к проблеме оценки эффективности обучения обратился Д. Киркпатрик. В конце 1950-х годов, он сформулировал четыре уровня: реакция; обучение; поведение; результаты.

На первом уровне оценивается реакция обучаемого работника на само обучение. На втором уровне можно увидеть, что обучаемый усвоил в процессе обучения. На третьем уровне возможно проследить изменение поведения обучаемого после прохождения обучения. В данном случае речь идет о способности и возможности обучаемого применить полученные навыки и знания на рабочем месте. На четвертом уровне можно оценить, как изменилась эффективность компании после проведения обучающих мероприятий [3].

Сравнительный анализ моделей оценки эффективности обучения

Наименование модели	Краткое описание	Достоинства	Недостатки
Модель Д. Киркпатрика[3]	4-уровневый подход к оценке эффективности обучения	Самая универсальная и распространенная модель оценки	Отсутствуют конкретные шаги и стандарты оценки
Модель Дж. Филипса (ROI) [4]	5-уровневый подход к оценке эффективности обучения	Дополняет модель Киркпатрика пятым уровнем «Возврат на инвестиции»	Подходит для оценки далеко не всех обучающих мероприятий
Целевой подход Р. Тайлера [5]	Метод, основанный на постановке целей	Определяет конкретные цели обучения	Цели почти не связаны с результатами, оказывающими влияние на эффективность обучающих мероприятий
Модель М. Скривенса [6]	Метод, требующий привлечения внешнего оценщика	Возможность независимой оценки	Невозможно предугадать результаты обучения. Модель не может использоваться для расчета ROI
Модель Д. Л. Стафлебима CIPP [7]	4-уровневая модель с акцентом на результат	Изучает и сам процесс обучения, и его практический результат	Модель непригодна для оценки ROI без дальнейшей проработки
Натуралистический подход Е. Г. Губа [8]	Подход, основанный на взаимном сотрудничестве заинтересованных участников и на доверии к качеству тренинга	Самый быстрый метод определения эффективности	Большая вероятность ошибки
Модель «V» Б. Аарона [9]	Трехуровневая модель, основанная на симбиозе анализа, разработки, измерения и оценки	Нестандартный метод, способный оценить факторы, не подвергающиеся оценке другими методами	ROI и оценка могут быть предугаданы до внедрения окончательного решения

Однако ни один из уровней Д. Киркпатрика не отвечает на вопрос, рационально ли были потрачены экономические ресурсы на проведение обучающих мероприятий. Данная модель хорошо разработана теоретически, но сам автор не участвовал в оценке эффективности обучающих мероприятий на практике. Отсутствие опыта практического внедрения модели привело к отсутствию в ней конкретных стандартов оценки.

Дополнил модель Д. Киркатрика качественно новым пятым уровнем «Возврат на инвестиции» (ROI) в 1991 году Джек Филипс. Он попробовал ответить на вопрос, оправдали ли обучающие мероприятия вложенные в них экономические ресурсы. Человек, осуществляющий оценку эффективности обучающего мероприятия, на пятом уровне должен оценить конечный результат работы организации, учитывая конкретный вклад обученного работника, а также оценить затраты и прибыль организации. Однако проблема метода заключается в том, что многие обучающие мероприятия не способны пройти испытание ROI.

Формулу оценки в упрощенном виде можно представить следующим образом:

$$ROI=\frac{a}{b},$$

где a – экономические результаты обучения, b – затраты на обучение [4].

Однако при кажущейся простоте данной формулы, на практике оценка результатов обучения трудна. Так, расчет ROI требует затрат большого количества времени. На первый взгляд кажется, что нет ничего сложного в том, чтобы посчитать изменение времени производственных операций в результате обучения либо увеличение объемов реализации. Однако снижение затрат, сроков производства, увеличение качества и прочие изменения, наступившие в результате проведения обучающих мероприятий, могут быть вызваны множеством причин, не связанных с проведенным обучением персонала. Ведь всем известно одно из главных правил логики: «после не значит по причине».

Только 20 % обучающих мероприятий оказывают влияние на бизнес-показатели и возвращают инвестиции, а это означает, что из всего многообразия учебных программ есть смысл оценивать на четвертом и пятом уровнях только 20 %. Расчет ROI используется для са-

мых важных обучающих мероприятий, непосредственно связанных с операционными и стратегическими целями, которые ставит перед собой компания, а также для дорогостоящих тренингов, требующих больших затрат времени, и для программ, проводимых для топменеджмента. Также расчет ROI может использоваться для подробной и детальной оценки потребностей.

В модели Дж. Филипса можно выделить четыре основных этапа:

1. Определение цели. Необходимо определить, какие процессы в организации проходят не так, как хотелось бы руководству, и каких изменений посредством проведения обучающих мероприятий организация хочет добиться.

2. Выбор решения. Необходимо составить план анализа возврата инвестиций и определить, по каким критериям будет оцениваться целесообразность инвестиций в проведение обучающих мероприятий.

3. Сбор данных. Производится добровольное анкетирование всех работников, принимавших участие в обучающем мероприятии.

4. Оценка. Происходит оценивание осязаемой для организации финансовой эффективности обучающего мероприятия.

Не следует долго размышлять о пользе от внедрения показателя ROI, она очевидна. Это касается как увеличения эффективности работы самих специалистов в области управления персоналом, так и решения конкретных задач организации. Если многие специалисты служб по работе с персоналом в нашей стране привыкли к упрощенному подходу к анализу эффективности обучения, то в ведущих иностранных компаниях отчеты HR-директоров, специалистов по развитию и обучению персонала больше напоминают финансовые отчеты с четкой разбивкой сумм, затраченных на обучение, по бизнес-сегментам с указанием затраченных денежных средств на обучение каждого работника и в разбивке по категориям, а также показателей, демонстрирующих изменения в экономических результатах организации, достигнутой прибыли, увеличении в объемах продаж и т. д.

Следующие модели оценки эффективности обучающих мероприятий выделились из рассмотренных ранее моделей. Они прежде всего нацелены на оценку обучающего мероприятия в начале, после внесения каких-либо изменений, на оценку среды (как внутренней, так и внешней), в которой проводится обучающее мероприятие или проведение в которой подобных мероприятий необходимо, а также на оценку эффективности конкретного обучающего мероприятия в результате эффективности самого процесса обучения.

Р. Тайлер считает, что важнейшей проблемой в области обучения персонала является еще и то, что образовательные программы «нечетко определяют свои цели». Под целями он подразумевает задачи, которые планируется решить при помощи обучения. Данный целевой подход лежит в основе модели оценки эффективности, которую предложил ученый. По его мнению, процесс оценки эффективности обучающих мероприятий должен состоять из следующих этапов:

1. Постановка всеобъемлющих целей и задач.

2. Классификация поставленных целей и задач.

3. Определение данных целей и задач в бихевиористических терминах.

4. Поиск условий, в которых возможно проверить, достигнуты ли поставленные цели.

5. Выбор либо разработка техник для оценивания.

6. Сбор данных, напрямую влияющих на оценку эффективности обучения.

7. Сравнение полученных данных об эффективности с данными о достижении, либо недостижении желаемых моделей поведения [5].

При наличии различий между результатом и ожиданиями необходимо внесение изменений в программу обучения, после чего данный цикл повторяется по уже известной схеме. Она очень напоминает третий уровень модели Д. Киркпатрика, только, безусловно, гораздо подробнее. Оценка непосредственно обучающего мероприятия начинается где-то между этапами 3 и 5. Если это возможно, необходимо предварительно оценить тренинг по пунктам 1–3. А уже на седьмом этапе станет возможным сравнение моделей поведения после проведения обучающего мероприятия с теми, которых необходимо было добиться при помощи обучающего мероприятия, а не с теми, которые были до его проведения.

Однако стоит отметить, что поведенческие цели и задачи, рассматриваемые в рамках данной модели, оказываются зачастую практически ничем не связанными с факторами, влияющими на эффективность обучающего мero-

приятия в терминах ROI. К тому же о влиянии на модели поведения множества других факторов, таких как культура, среда, структура и т. д., в методике Р. Тайлера ничего не сказано.

Еще одна модель, нацеленная на результат – модель М. Скривенса [6]. Она требует участия в процессе оценки внешнего оценщика, которому, помимо всего прочего, не должно быть известно о поставленных целях и задачах перед обучением. Поэтому ему необходимо определить стоимость и ценность обучающего мероприятия на основе полученных результатов.

Это удобно особенно когда акцент делается на эффективности работы организации. Эффективность программы проще проверить тогда, когда возможно проследить и оценить эффективность работы отдельного специалиста или степень достижения поставленных перед ним целей и задач. Однако в данном случае весьма велика вероятность возникновения проблем с объективностью оценщика, а также с методами определения степени подробности и развернутости проводимой оценки эффективности. К сожалению, и данная модель не способна предсказать результаты проведения обучающего мероприятия и так же, как и предыдущая, не может использоваться для расчета ROI, поскольку она не имеет практически никакого отношения к определению главных причин низкой эффективности обучения или получения по итогам обучения нежелательных моделей поведения обучаемых.

Модель Д. Л. Стафлебима известна как системная модель CIPP. Данная аббревиатура расшифровывается как: Contextevaluation (контекстное оценивание), Inputevaluation (оценивание на входе), Processevaluation (оценивание процесса) и Productevaluation (оценивание продукта). Модель состоит из четырех основополагающих компонентов:

1) контекст – здесь определяется цель, преследуемая целевой аудиторией, а также ее потребности;

2) вход – на данном этапе определяются ресурсы и альтернативные стратегии, а также наиболее простой способ удовлетворения потребностей, установленных выше;

3) процесс – здесь оценивается, насколько хорошо выполняется разработанный ранее план, происходит сопоставление процесса с планом;

4) продукт – на финальном этапе оцениваются полученные результаты, а также происходит проверка того, были ли достигнуты цели. Здесь также возможно внесение поправок для последующей разработки плана [7].

Стоит отметить, что данная модель исследует как сам процесс, так и его результат. Однако проблема модели заключается в том, что оценка вероятных результатов не проводится непосредственно перед обучением, а из этого следует, что модель также не подходит для оценки коэффициента ROI без определенной доработки.

Модель Е. Г. Губа, основанная на натуралистическом подходе, делает акцент на взаимном сотрудничестве участников процесса обучения и на безусловном доверии к качеству обучающего мероприятия. Стоит отметить, что при таких условиях оценка эффективности затруднительна и не может претендовать на высокую степень объективности.

Совсем иной подход к оценке эффективности обучающих мероприятий представлен Б. Аароном. Основой для его модели «V» служит подход, который часто используют в области информационных и компьютерных технологий.

Если представить себе букву «V» латинского алфавита, можно схематично понять концепцию данной модели. Левая сторона буквы символизирует разработку и поэтапный анализ. При движении по букве сверху вниз, происходит определение «бизнес-потребностей» (уровень 1), после чего определяются «требования к оборудованию» (уровень 2), затем детерминируются «требования к эффективности работы сотрудников» (уровень 3). Наконец, в нижней точке буквы находится «результирующая эффективность». Правая же сторона буквы «V» символизирует измерение и оценку. Стоит отметить, что коэффициент ROI здесь определяется уже на первом уровне.

Модель Б. Аарона хоть и разработана для оценки коэффициента ROI, однако совсем не очевидна возможность прогнозирования результатов обучения на начальном его этапе. Поэтому ценность данной модели является весьма спорной.

Таким образом, можно сказать о том, что большая часть разработанных зарубежными авторами методов оценки эффективности внутрикорпоративного обучения требует адаптации к среде конкретной организации. Применение рассмотренных в статье методов возможно как по отдельности, так и совместно. Выделение же

конкретного метода среди остальных для применения в любых условиях представляется невозможным и нецелесообразным.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Сидунов, А. А*. Управление инвестициями в развитие компетенций специалистов: монография / А. А. Сидунов, Г. И. Сидунова; под ред. Г. И. Сидуновой; ВГПУ. – Волгоград: ВГЭТК, 2008. – С. 108.

2. *Самыгин, С. И*. Управление развитием персонала: учеб. пособие для вузов / С. И. Самыгин, М. И. Басаков, В. О. Голубинцев и др. – Ростов: Феникс, 2005. – 448 с.

3. *Kirkpatrick, D. L.* Evaluating training programs: the four levels / D. L. Kirkpatrick. – San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, Inc., 1998.

4. *Phillips, P*. The Green Scorecard: Measuring the Return on Investment in Sustainable Initiatives / P. Phillips, J. J. Phillips. – Nicholas Brealey Publishing, 2011. – 266 c.

5. *Tyler, R*. The Basic Principles of Curriculum and Instruction / R. Tyler. – Ornstein and Hunkins, 1998. – 128 c.

6. *Scriven, M.* The evaluation of training: a checklist approach / M. Scriven. – Claremont Graduate University & Western Michigan University, 2008.

7. *Stufflebeam, D. L*. The CIPP model for evaluation / D. L. Stufflebeam, G. F. Madaus, T. Kellaghan (Eds.) // Evaluation models. – 2nd ed. – Boston: Kluwer Academic Publishers, 2000.

8. *Guba, E. G*. Toward a methodology of naturalistic inquiry in educational evaluation / E. G. Guba // CSE Monograph Series in Education. – Vol. 8. – Los Angeles: Center for the Study of Evaluation, 1978.

9. *Phillips, J. J.* Handbook of Training Evaluation and Measurement Methods / J. J. Phillips. – 3nd ed. – Gulf Professional Publishing, 1997. – 420 с.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.1
ББК У04

Е. Г. Гущина, О. Е. Сергеева, Р. Р. Нурутдинов

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ОБОСНОВАННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Волгоградский государственный технический университет

Становление региона как самостоятельного субъекта хозяйствования сопровождается комплексом новых проблем, значимых для конкурентоспособного развития территории. Выявление и интерпретация таких проблем представляет актуальный материал для научных исследований и совершенствования практики эффективного управления в регионе. В данной статье обосновывается одна из наиболее перспективных и существенных проблем – проблема выявления привлекательных для региона бизнесов, определяющих аутентично-позиционный образ региона.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, конкурентоспособность региона, привлекательный бизнес.

E. G. Gushchina, O. E. Sergeeva, P. P. Nurutdinov

METHODOLOGICAL ISSUES OF SELECTION OF A PROVED REGIONAL DEVELOPMENT STRATEGY

Volgograd State Technical University

The formation of a region as independent economic entity is accompanied by a complex of new problems significant for competitive development of a territory. Revealing and interpreting such problems represents an actual material for scientific researches and perfection of practice of efficient control in the region. This article proves one of the most perspective and essential problems, which is a problem of identification of region attractive businesses defining authentic and positioning image of the region.

Keywords: competitive advantage, competitiveness of the region, attractive business.

Трансформация общероссийских экономических условий определила новую статусную роль региона как самостоятельного субъекта хозяйствования, носителя особых интересов, отличных от интересов других регионов и страны в целом, призванного обеспечивать свою конкурентоспособность, инвестиционную привлекательность и инновационное развитие. Изменение роли региона в хозяйственной практике российского рыночного пространства определило новую для него ситуацию самостоятельного конкурентно-ориентированного экономического развития и предпринимательства.

В этой связи объективным следствием рационального поведения хозяйствующего субъекта становится поиск предпочтительного вида хозяйственной деятельности или бизнеса, формирующего его конкурентную позицию в рыночном пространстве. Однако развиваемая система позиций по поводу такого хозяйствования представлена в экономической литературе лишь по отношению к уровню предприятия. Так, Ж. Сапир указывает: «Теория предпочтений, на первый взгляд, представляет собой область, которая кажется очень узкой, часто ограниченной микроэкономикой» [10, с. 325]. Вместе с тем, в результате рыночных преобразований, образовался новый институционально оформленный, самостоятельный субъект хозяйствования, представленный мезоуровнем – уровнем региона.

Как известно, ранее регион не рассматривался как субъект экономических отношений, а выступал как пространственно-ограниченная территория сосредоточения природных ресурсов, населения, производства и сбыта товаров, сферы обслуживания. Новая роль региона определяет целую систему логически взаимосвязанных, не исследованных теоретико-практических задач в обеспечении эффективного хозяйствования данного специфического субъекта. В этой связи актуальными становятся вопросы выработки новых методологических подходов и механизмов выявления привлекательных для региона бизнесов, определяющих аутентично позиционный образ региона или бренд региона. Причинно-следственная логика постановки проблемы аутентично позиционного хозяйствования региона представлена на рис. 1.

Рис. 1. Темпоральная логика постановки проблемы аутентично позиционного хозяйствования региона

Разукрупнение иерархии субъектов хозяйствования предопределяется их ролью в обеспечении успешного развития. Многие зарубежные специалисты сходятся во мнении, что национальная экономика стран, занимающих верхние позиции различных рейтингов конкурентоспособности, фактически состоит из региональных экономик.

Так, США, делающие ставку на экономическую самостоятельность отдельных штатов, больше сосредоточиваются на увеличении конкурентоспособности каждого штата в отдельности, чем на оздоровлении национальной экономики в целом. Успеху, по их мнению, сопутствует наличие конкурентного духа в стране между штатами – субъектами конкурентной борьбы.

Европейский подход больше нацелен на межрегиональную кооперацию в рамках отдельных стран и ЕС в целом, рассматривая ее как средство повышения своей конкурентоспособности в глобальной экономике. При этом регион также выступает в качестве экономически суверенного субъекта (например, правительство Европейского союза имеет дело напрямую с региональными властями, в обход национального правительства, когда дело касается финансирования многочисленных конкретных проектов). Таким образом, вне зависимости от того, чему больше уделяется внимания – конкуренции или кооперации между регионами, региональная экономическая система становится источником генерирования конкурентоспособности современного государства.

Следует обратить внимание на то, что конкуренция и кооперация должны рассматриваться как взаимосвязанные и взаимодополняющие процессы, обеспечивающие устойчивость инновационного развития регионов. В концепции Стратегии социально-экономического развития регионов РФ отмечается, что одним из векторов развития должно стать создание условий для модернизации промышленности, поддержки и развития конкурентоспособных в глобальном рынке территориальных производственных кластеров [18]. При этом современная промышленная политика России носит не отраслевой, а региональный характер, поэтому конкурентоспособность территории держится на сильных позициях отдельных кластеров, которые представляют собой сообщество сконцентрированных по географическому

принципу хозяйствующих субъектов, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга [19].

В течение XX века пространственная организация хозяйствующих субъектов прошла эволюцию от бизнес-единиц к бизнес-кластеру, которую можно выразить схемой, где под предпринимательской кооперацией понимается транснациональная корпорация, контролируемая узкой группой акционеров, в чью компетенцию входит принятие стратегических решений, а под техноструктурой – вертикально интегрированная предпринимательская организация с распыленным уставным капиталом и управленческими компетенциями в формулировке Дж. Гэлбрейта [2] (рис. 2).

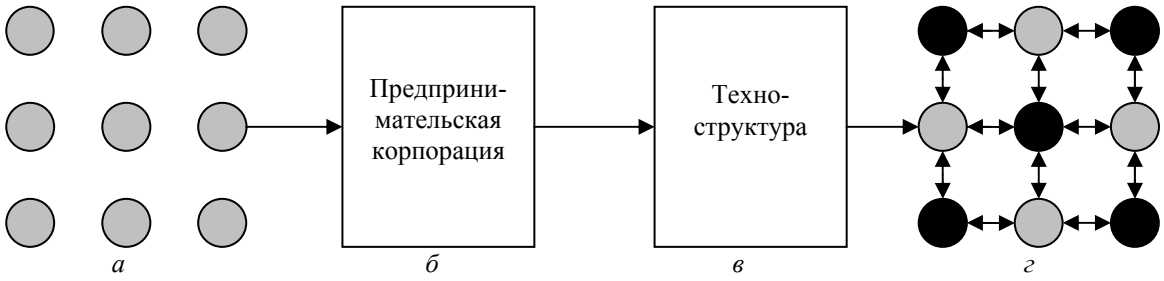


Рис. 2. Эволюция пространственной организации хозяйствующих субъектов:
а – конкурирующие хозяйственные субъекты; *б* – предпринимательская корпорация; *в* – техноструктура;
г – конкурирующие хозяйственные субъекты, кооперирующиеся для решения общих проблем

В последнем случае (*г*) институциональным свойством среды является поддержание конкуренции и кооперации одновременно, что зачастую не учитывается российскими разработчиками программ пространственного развития в силу ментальности, тяготеющей к созданию вертикальных образований. Именно это ведет к неустойчивости региональных экономических систем в России, к внешним вызовам, их стагнации ввиду отсутствия внутреннего импульса развития, стимулов у основных игроков территории к поддержанию статус кво и устойчивого функционирования механизма адаптации к изменению макроэкономических параметров и внешней институциональной среды.

Россия унаследовала экономические регионы, создававшиеся в ходе индустриализации и рассчитанные на развитие масштабного массового производства, а потому имеющие централизованную организацию. В настоящий момент, если судить по структуре российского экспорта, производственных кластеров, конкурентоспособных в глобальном масштабе, практически нет [19].

«Преобразование экономических отношений, взаимоотношений между центром и субъектами Федерации, с одной стороны, предоставление регионам большей самостоятельности в распоряжении своими ресурсами создало предпосылки для повышения эффективности экономического развития территорий, с другой – ослабление роли центра в управлении экономикой породило ряд негативных явлений, прежде всего определенную хозяйственную дезинтеграцию. В этих условиях резко возросла дифференциация регионов по уровню социально-экономического развития» [9, с. 53]. «По ключевым социально-экономическим параметрам субъекты Федерации отличаются в десятки раз, в то же время внутри Европейского союза, куда входят разные страны, составляет максимум 6–7 раз. Страны Европы, с экономических позиций, имеют больше оснований считаться единым государством, чем Россия, объединяющая столь разные по уровню развития субъекты Федерации» [12, с. 65].

Между тем именно регионы определяют свою социально-экономическую политику в планах и прогнозах развития. По законодательно закрепленному порядку прогнозы подлежат обязательной разработке органами исполнительной власти и представлению в органы власти представительной в ряду небольшого числа информационно-аналитических материалов, используемых при формировании бюджетов на федеральном, региональном и местном уровнях. Данные, содержащиеся в прогнозах, предписывается считать «объективным основанием» бюджетных проектировок. Достоверность и надежность нынешних официальных прогнозов на всех уровнях откровенно неудовлетворительны, а среди соответствующих причин в литературе называются неразвитость методолого-теоретического и методического инстру-

ментария, недостатки информационного и организационно-правового обеспечения разработки прогнозов.

Предпринимаемые попытки сформировать методологическую базу для обоснованного составления прогнозов развития российских регионов не учитывают реальных экономических условий и поэтому не отвечают интересам бизнеса. Следствием стало эклектическое соединение в прогностической практике алгоритмов, характерных для разных эпох эволюции. Отсутствует единая методика определения стратегий конкурентного социально-экономического развития субъектов РФ: каждый субъект решает этот вопрос по-своему, самостоятельно формируя критерии выбора обоснованной стратегии развития бизнесов. В этой связи обращение к исследованию рыночных методологических инструментов и технологий следует считать наиболее соответствующими сложившейся ситуации.

Становление региона как самостоятельного субъекта хозяйствования развивает новое представление о регионе с позиций одного из выделяемых в научной литературе подходов, где регион исследуется как квазигосударство, квазикорпорация, рынок, социум.

1. *Регион как квазигосударство*. В этом качестве регион представляет собой относительно обособленную систему национальной экономики. Регионы аккумулируют все больше функций и финансовых ресурсов, принадлежащих центру. Взаимодействие федеральных и региональных властей, а также разные формы межрегиональных экономических отношений, обеспечивает функционирование региональных экономик в рамках национальной экономики.

2. *Регион как квазикорпорация*. В этом качестве регион представляет собой крупный субъект собственности (региональной и муниципальной) и экономической деятельности. В этом качестве регионы становятся участниками конкурентной борьбы на рынках товаров и услуг, капитала. Регион как экономический субъект взаимодействует с национальными и транснациональными корпорациями. Размещение штаб-квартир и филиалов корпораций, их механизмы ценообразования, распределения рабочих мест и заказов, уплата налогов и тому подобное оказывает влияние на экономическое положение регионов. В не меньшей степени, чем корпорации, регионы обладают способностями для саморазвития.

3. *Регион как рынок*. Подход к региону как к рынку, имеющему определенные границы, акцентирует внимание на общих условиях экономической деятельности (предпринимательский климат) и особенности региональных рынков различных товаров и услуг. Указанные парадигмы (регион как квазигосударство, регион как квазикорпорация, регион как рынок) затрагивают проблему соотношения рыночного саморегулирования, государственного регулирования и социального контроля.

4. *Регион как социум*. Подход к региону как к социуму (общности людей, живущих на определенной территории) выдвигает на первый план воспроизводство социальной жизни и развитие системы расселения. Данный подход шире экономического, включает культурные, социально-психологические и другие аспекты жизни регионального социума.

Исходя из аналогии региона квазипредприятию, следует, что это субъект собственности и экономической деятельности, осуществляемой по поводу обеспечения конкурентоспособности субъекта в рыночном пространстве.

В данном случае хозяйственная самостоятельность региона, также как и предприятия, основана на саморазвитии. Методология саморазвития сравнительно недавно легла в основу исследований в сфере экономической науки. Концепция саморазвития применительно к территориальным системам возникла в России в 1990-е гг. [1, с. 20] и нашла свое отражение в работах А. И. Татаркина, Д. А. Татаркина, С. В. Дорошенко, М. А. Котлярова, А. Ф. Суховей, И. М. Голова, Е. Н. Сидоровой, П. Е. Анимица и других.

Саморазвитие территории предполагает реализацию регионом функций, связанных с эффективным использованием внутренних ресурсов и возможностей внешней среды, находящих свое проявление в показателе валового регионального продукта. Под саморазвитием одни авторы понимают способность региона в условиях сложившейся в обществе макросреды обеспечивать расширенное воспроизводство валового регионального продукта за счет собственных доходных источников [15, с. 60], другие – способность успешно развиваться за счет эффективного использования своих внутренних ресурсов и благоприятных возможностей, предоставляемых внешней средой [14, с. 20].

Развивая концепции саморазвития региона, авторы не формируют представления о том, ка-

ким исходным основанием для понимания региона они руководствуются, указывая на общеизвестные данные о регионе как сложном и многозначном понятии. Вместе с тем принципиальное значение имеет выбираемый подход к интерпретации региона, в результате чего он выступает либо как субъект, либо как объект (территория), и, следовательно, механизм саморазвития будет различным.

В рамках предлагаемого подхода, исследующего регион как самостоятельный субъект хозяйствования, подобный предприятию, саморазвитие региона базируется на обосновании и развитии привлекательных бизнесов, определяющих конкурентоспособность региона.

Согласно концепции региональной конкуренции, предложенной В. Н. Лексиным, региональная конкуренция является современной формой пространственного взаимодействия регионов, каждый из которых оказывается не только средой функционирования фирм, но при соответствующих условиях может выступать как предприниматель, для реализации целей которого необходимо обладать конкурентоспособностью [6, с. 87].

Как самостоятельный субъект хозяйствования регион призван выполнять функции по обеспечению внутрирегиональной, страновой и межстрановой конкуренции. Так, в мировой экономике происходят качественные изменения, связанные с глобализацией, неравномерностью развития, усилением борьбы между тенденциями формирования однополярного и многополярного мира, обострением конкурентной борьбы между странами, регионами и фирмами. В этих условиях рынок получает признание в качестве общецивилизационной ценности, а сила и мощь любого государства во все большей степени определяются конкурентоспособностью его производителей. Именно обеспечение конкурентоспособности лежит в основе разработки стратегии развития страны, региона, фирмы [17].

Важнейшим системообразующим свойством экономической системы, участвующей в конкурентных процессах, является конкурентоспособность. Конкурентоспособность представляет собой свойство, имеющее общие родовые черты с конкурентоспособностью других экономических систем, таких как фирма, национальная экономика, и имеет специфику, обусловленную отличием региона как экономического агента от других экономических агентов [4, с. 17].

В настоящее время конкурентоспособность является, с одной стороны, объективным показателем и одним из преимуществ региона, с другой – инструментом и объектом административного воздействия со стороны региональных органов управления [5]. Вхождение региона в конкуренцию означает формирование в системе, называемой «регион», новых характеристик, свойств и новых стандартов качества этой системы.

В настоящее время научное осмысление проблемы конкурентоспособности региона осуществляется у таких авторов, как М. Портер, И. П. Данилов, Р. А. Фатхутдинов, Б. А. Чуб, А. З. Селезнева, Л. С. Шеховцева, А. В. Ермишина, В. В. Меркушов, В. И. Видянин, В. Н. Лексин, М. В. Степанов, Ю. К. Перский, Н. Я. Калюжнова, В. Н. Парахина и других.

Анализ экономической литературы по вопросам конкурентоспособности региона свидетельствует об отсутствии единой теоретической концепции и однозначного понимания данного явления. Пока методология изучения конкурентоспособности регионов, условия ее формирования и понятийный аппарат, а также другие проблемы, связанные с этим экономическим явлением, далеки от своего решения [16, с. 148].

В основе конкурентоспособности субъекта лежит обеспечение преимущества в чем-либо, в сравнении с конкурентами. Сравнение осуществляется по конкурентным позициям, которые в рамках избранного подхода определяются отличительным бизнес-хозяйствованием региона, формирующим его аутентично привлекательный образ.

Согласно правовым основам, как хозяйствующий (экономический) субъект регион – это орган, ведущий хозяйство, осуществляющий те или иные экономические (хозяйственные) операции от своего имени. Под конкурентной позицией региона понимается совокупность конкурентных преимуществ, детерминированных факторами и условиями, создающими региону благоприятное положение на соответствующем конкурентном поле (рынок товаров и услуг, капиталов, инвестиций) [8].

Конкурируя, регион как экономический субъект хозяйствования, приоритетно развивающий предпочтительные бизнесы, сталкивается с проблемой ограниченности ресурсов и безграничности потребностей, определяющих рациональное поведение данного субъекта. Являясь традиционной ситуацией для предпри-

ятия, эффективное хозяйствование которого согласуется с методологией экономической теории, для региона подобная методология еще не разработана.

Вместе с тем, по данным масштабного исследования М. Портера, ни одна страна мира или отдельный регион не может добиться конкурентного преимущества сразу во всех отраслях: ведущими становятся лишь несколько бизнесов, которые следует развивать и поддерживать [7]. Так, в Германии сосредоточены ведущие производства типографского оборудования, роскошных автомобилей, химических реактивов. В маленькой Швейцарии располагаются лидеры фармацевтической промышленности, производства шоколада и часов. Производство тяжелых грузовиков и оборудования для горнодобывающей промышленности наиболее известны в Швеции. США лидер в области персональных компьютеров, программного обеспечения, расчетов с кредитными карточками и кинематографии. Япония наиболее сильна в области бытовой электроники, автомобилестроения, роботов, фото- и копировальной аппаратуры.

Таким образом, исходные рыночные процессы трансформировали статусную роль и функции регионов. Востребованность концептуального представления об аутентично-позиционном «предпочтительном бизнесе региона» [3; 13] во многом исходит из причин и предпосылок, аналогичных отдельному предприятию.

Любая территория напоминает многопрофильную компанию, которая ведет деятельность на многих рынках. На территории сосредоточены разные виды деятельности. Развитие тех или иных видов деятельности на территории определяют образ территории и формируют имидж территории [11].

Таким образом, неспособность всех эффективно функционирующих в регионе многопрофильных видов бизнесов сформировать отличительный образ или конкурентный профиль региона детерминирует постановку вопроса об аутентично-позиционных, предпочтительных бизнесах региона и требует разработки новых методологических подходов к решению проблемы выбора обоснованной стратегии регионального развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Анимица, П. Е.* Становление бизнес-территорий в контексте концепций саморазвития региона / П. Е. Анимица // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 46 (229). – С. 20.

2. *Гущина, Е. Г.* Катализаторы и барьеры инновационного процесса / Е. Г. Гущина, Д. В. Грушевский // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 43. – С. 8–14.

3. *Дьяченко, А. В.* Целенаправленная трансформация предпочтительных направлений развития бизнеса предприятий региона / А. В. Дьяченко // Трансформация хозяйственного механизма в условиях социально-экономических реформ: региональный аспект: материалы II Всерос. научно-практич. конф., г.Волгоград, 23–25 ноября 2004 г. – Волгоград, 2004.

4. *Калюжнова, Н. Я.* Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации / Н. Я. Калюжнова. – М.: ТЕИС, 2004. – С. 17.

5. *Кухарская, Н. Е.* Совершенствование управления развитием конкурентоспособности промышленного региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. Е. Кухарская. – М., 2006. – РГБ ОД, 61:07-8/3505.

6. *Лексин, В.* Феномен конкурентоспособности регионов в условиях глобальной экономики / В. Лексин // Российский экономический журнал. – 2005. – № 4. – С. 87.

7. *Портер, М.* Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ.; под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

8. Региональная экономика: учебник / под ред. В. И. Видяпина и М. В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 666 с.

9. *Ростанец, В.* Социальные структуры региональной интеграции / В. Ростанец, А. Топилин // Экономист. – 2006. – № 2. – С. 53.

10. *Сапир, Ж.* Новые подходы теории индивидуальных предпочтений и ее следствия / Ж. Сапир // Экономический журнал ВЭШ. – 2005. – № 3. – С. 325.

11. *Сачук, Т. В.* Территориальный маркетинг / Т. В. Сачук. – СПб. : Питер, 2009. – С. 175.

12. *Семенов, П.* Актуальные проблемы регионального развития / П. Семенов // Экономист. – 2004. – № 6. – С. 65.

13. *Сергеева, О. Е.* Портфельная структура оценки и выбора перспективных региональных бизнесов / О. Е. Сергеева // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 3 (186). – С. 23–29.

14. *Суховей, А. Ф.* Инновационные возможности саморазвития региона / А. Ф. Суховей, И. М. Голова. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010.

15. *Татаркин, А. И.* Саморазвитие регионов в контексте федеративных отношений / А. И. Татаркин, Д. А. Татаркин // Пространственная экономика. – 2008. – № 4. – С. 60–70.

16. *Чайникова, Л. Н.* Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография / Л. Н. Чайникова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та. – 2008. – 148 с.

17. *Шеховцева, Л. С.* Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания / Л. С. Шеховцева. – [Электронный ресурс]. – [2001]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/

18. Стратегия социально-экономического развития регионов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – [2009]. – Режим доступа: http://www.ksocpol.rags.ru

19. *Гущина, Е. Г.* Адаптация образовательной политики вузов к специфике регионального промышленного комплекса / Е. Г. Гущина // Альтернативы регионального развития (Шабунинские чтения): матер. II Междунар. науч.-практ. конф., Волгоград, 7–8 окт. 2011 г. / Ин-т региональной экономики и социального проектирования [и др.]. – Волгоград, 2011. – С. 313–320.

УДК 332.142(470.45)
ББК УО 49-94(2 Рос-4Волг)

Л. С. Шаховская, К. О. Климкова

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Волгоградский государственный технический университет

В данной статье освещаются основные аспекты повышения уровня и качества жизни населения на примере Волгоградской области. В статье рассматривается множество социальных проблем, с которыми государство должно справиться и помочь жить населению России на должном уровне, с должным комфортом.

Ключевые слова: состав денежных доходов, уровень бедности, безработица, травматизм на предприятии.

L. S. Shakhovskaya, K. O. Klimkova

INCREASE IN LEVEL AND QUALITY OF LIVING AS A STRATEGIC TASK OF RUSSIA'S REGIONS

Volgograd State Technical University

This article discusses the main aspects of improving the level and quality of living by the example of the Volgograd region. The article considers many social problems that the state should manage, thus helping Russia's people live at the proper level with due comfort.

Keywords: component of cash income, level of poverty, unemployment, injuries at the enterprise.

Стратегическим направлением развития России в XXI веке является повышение уровня и качества жизни населения. Многие россияне надеются, что Россия будет представлять собой сильное государство со справедливым обществом, обеспеченными и здоровыми семьями. Однако в настоящее время существует множество социальных проблем, с которыми государство должно справиться и помочь жить населению России на должном уровне, с должным комфортом.

Уровень и качество жизни населения Волгоградской области, в целом, повторяет общероссийские тенденции. Проанализировав ситуацию в социальной сфере Волгоградской области можно выделить основные проблемы.

Рост заболеваемости населения

Прежде всего, Волгоград – промышленный город с большим количеством не всегда безопасных производств, из которых преобладает нефтехимия, черная и цветная металлургия, цементное производство. Неблагоприятная экологическая обстановка отрицательно сказывается как на рабочих, так и на людях, проживающих близ данных производств. В подтверждение этого, процент заболеваемости органов дыхания в 2011 г. увеличился на 6,2 % по сравнению с предыдущим годом.

Обслуживание населения скорой медицинской помощью также ухудшилось. Число станций (отделений) скорой медицинской помощи сократилось до 60 в 2011 г., в то время как на протяжении последних пяти лет их стабильно насчитывалось не менее 72. Отмечается уменьшение численности врачей на 0,5 % в 2011 г. по сравнению с 2010 г., среднего медицинского персонала – на 1,5 % [2].

Помимо этого, нездоровый образ жизни части населения обоснован ограниченным количеством спортивных площадок, бассейнов и иных спортивных сооружений. Происходит снижение реальной доступности услуг здравоохранения, что в первую очередь связано с ростом уровня их фактической платности.

Отсутствие адекватных современным условиям механизмов финансирования системы образования (всех уровней)

Демографическая яма, пик которой пришелся в РФ на 2011 год, привела к сокращению числа дневных общеобразовательных учреждений, составив 1013 в 2011 году, в то время как в 2001 г. их насчитывалось 1336. Число дошкольных образовательных учреждений также сокращается (793 в 2001 г. и 774 в 2011 г.) [2].

Но не только сокращение числа учреждений составляет угрозу необразованности Волгоградской области. Каждый год резко колеблется величина расходов консолидированного бюджета Волгоградской области на образование, что создает однозначно нестабильную ситуацию в этой сфере (рис. 1) [1].

Рис. 1. Расходы консолидированного бюджета Волгоградской области на образование 2008–2011 гг. в % к прошлому году (в текущих ценах)

Проблемы в сфере социально-трудовых отношений

Самая главная проблема в регионе стоит в сфере оплаты труда. За чертой бедности в Волгоградской области, по данным 2011 г., живет 14,6 %, и 62,1 % населения имеет доход ниже среднедушевого по региону. Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума в Волгоградской области прогрессирует, потому как в 2010 г. данный показатель составлял 13,6 % (рис. 2) [2].

Следовательно, отличительной чертой российской бедности является то, что бедными являются не безработные граждане, а работающее население, причем часть бедных – это российская интеллигенция: врачи, учителя, работники бюджетной сферы. В первую очередь, проблема бедности связана с относительно низкой заработной платой по региону.

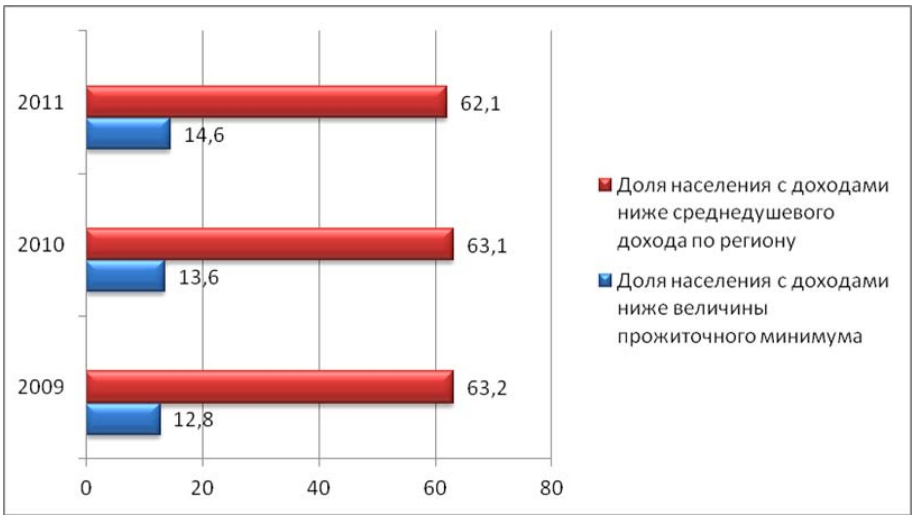


Рис. 2. Уровень бедности (в процентах ко всему населению)

На основании статистического анализа доходов населения за период 2009–2011 гг. можно сделать вывод, что в целом доходы населения медленно, но растут. Наибольший рост доходов наблюдается от предпринимательской деятельности. Данная категория доходов увеличилась на 1,95 % за трехлетний период (2009–2011 гг.). Также наблюдается наибольший рост доходов населения от социальных трансфертов, которые увеличились на 4,43 % за исследуемый период.

Однако не все так радужно. Общий регресс доходов, полученных от собственности, за трехлетний период составляет –3,56 %. Оплата труда остается основным видом денежных доходов

населения. Наблюдается общая тенденция ее снижения в составе денежных доходов населения. Если в 2009 году она составляла 33,63 % от совокупных денежных доходов, в 2010 уменьшилась на 1,48 % и составила уже 32,15 %, а по результатам 2011 года оплата труда в составе денежных доходов составила 31,23 % , снизившись еще практически на 1 % (табл. 1) [2].

Таблица 1

Состав денежных доходов населения Волгоградской области за 2009-2011 гг. (в % к общим годовым денежным доходам)

Показатели	Годы		
	2009	2010	2011
Денежные доходы – всего (в % к предыдущему году)	118,34	121,54	122,75
В том числе:			
оплата труда	33,63	32,15	31,23
доходы рабочих и служащих от предприятий и организаций, кроме оплаты труда	1,25	1,17	1,25
доходы от предпринимательской деятельности	17,1	18,25	19,05
Социальные трансферты	18,34	21,56	22,77
Из них:			
пенсии	12,34	15,44	16,20
пособия и социальная помощь	5,36	5,54	5,99
другие, включая стипендии, страховые возмещения и т. д.	0,64	0,58	0,57
Доходы от собственности	6,19	5,44	2,63
Доходы от продажи иностранной валюты	1,68	1,08	0,89
Деньги, полученные по переводам (за вычетом переведенных и внесенных сумм)	0,45	0,64	0,49
Другие доходы	21,36	19,69	21,68

Несмотря на то, что задолженность по заработной плате снижается, проблема со своевременной выплатой заработной платы окончательно не решена. Показатель реальной начисленной заработной платы (без выплат социального характера) сокращается (табл. 2) [2].

Таблица 2

Реальная начисленная заработная плата (без выплат социального характера) в % к предыдущему году

Показатели	Годы		
	2009	2010	2011
Реальная начисленная заработная плата (без выплат социального характера) в % к предыдущему году	99,4	104,6	101,6

Высокий уровень травматизма на производстве, не меняющийся кардинально в лучшую сторону в течение нескольких лет, свидетельствует о неудовлетворительной ситуации условий и охраны труда на предприятиях области. Показатель численности пострадавших на производстве со смертельным исходом в расчете на 1000 работающих в среднем ухудшился на 22,7 % в 2011 г. по сравнению с 2010 г. (табл. 3) [2]. Руководители предприятий допускают большое количество нарушений трудового законодательства, что подтверждается результатами проверок и обращений граждан с жалобами.

Таблица 3

Основные показатели производственного травматизма на предприятиях Волгоградской области

Показатели	Годы		
	2009	2010	2011
Численность пострадавших на производстве в расчете на 1000 работающих, человек	2,3	2,4	2,3
из них			
со смертельным исходом	0,087	0,066	0,081

Недостаточная эффективность системы социальной поддержки

Система социальной поддержки, основу которой составляют всеобщие социальные трансферты, а также категориальные льготы, принципиально неспособна решать задачу перераспределения ресурсов в пользу наиболее нуждающихся.

Очень важным аспектом деятельности государства является досконально изученное, планомерное проведение грамотной социальной и экономической политики, направленное на улучшение условий и качества жизни населения России.

Для того, чтобы решить указанные проблемы в среднесрочной перспективе, государству (в частности, Волгоградской области) необходимо решить следующие задачи.

Во-первых, население необходимо обеспечить всеобщей доступностью, приемлемым качеством и установленным объемом базовых социальных благ, к числу которых в первую очередь относятся медицинское обслуживание и общее образование.

Обеспечение полной доступности социальных услуг (преимущественно бесплатных) населению по перечню, стоимости и порядку предоставления является второй задачей региона. Особенно это важно для малообеспеченных слоев населения, которых в Волгоградской области не мало. Социально уязвимые слои населения не обладают возможностью самостоятельного решения социальных проблем, поэтому вполне объективно нуждаются в государственной поддержке. Главными показателями совершенствования социальной и экономической политики должны стать: более высокий уровень соотношения среднедушевых доходов и прожиточного минимума по сравнению с предыдущими годами; более равномерно распределенный уровень средних доходов.

В-третьих, главной задачей должно стать снижение уровня общей безработицы, которая сейчас в Волгоградской области составляет 6,96 %, по данным 2011 г., что значительно выше, чем данные за предыдущие года. Однако нет предела совершенству. Необходимо снизить уровень безработицы до среднего уровня по Южному федеральному округу 6,8 % [3].

Средствами достижения данной задачи должны стать:

– повышение профессиональной квалификации и территориальной мобильности населения;

– разработка и реализация эффективных программ содействия занятости по отдельным территориям, отраслям экономики.

И наконец, в-четвертых, необходимо создать для трудоспособного населения экономические условия, которые позволят гражданам за счет собственных средств обеспечивать более высокий уровень социального потребления, которое включает в себя лучшее качество услуг в сфере образования и здравоохранения, комфортное жилье, достойный уровень жизни в пожилом возрасте.

Нужно отметить, что только в случае постоянного увеличения экономического благосостояния России общество может надеяться на повышение уровня и качества жизни населения в регионах. Следовательно, государство должно проводить соответствующую грамотную социально-экономическую политику во благо населения, достойно выполняя свои основные функции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Итог исполнения консолидированного бюджета Волгоградской области 2009–2011 гг. // Официальный сайт Министерства финансов Волгоградской области. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// http://volgafin.volganet.ru/activity

2. Статистический сборник данных по Волгоградской области за 2011 год. – Волгоградский областной комитет государственной статистики, 2011. – 315 с.

3. Средний уровень безработицы по Южному федеральному округу // Официальный сайт Всероссийской общественной организации «Русское географическое сообщество». – Режим доступа: http://www.rgo.ru/2011/09/bezrabotica-v-regionax/

УДК 316.346.32-053.6
ББК С542.15

И. В. Митрофанова, И. А. Мордвинцев**, И. А. Митрофанова****

ПОТЕНЦИАЛ МОДЕРНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

***Институт социально-экономических и гуманитарных исследований Южного научного центра РАН**
****Волгоградский государственный университет**
*****Волгоградский государственный технический университет**

В статье анализируются проблемы современной молодежи, раскрывается формальное и реальное содержание государственной молодежной политики, выявляется специфика ее реализации как на федеральном, так и на субрегиональном уровнях, обосновываются перспективы более эффективного использования управленческого и экономического потенциала молодежной политики.

Ключевые слова: государственная молодежная политика, регион, муниципальное образование, экономический ущерб, экономический эффект.

I. V. Mitrofanova, I. A. Mordvintsev**, I. A. Mitrofanova****

POTENTIAL OF MODERNIZATION OF THE STATE YOUTH POLICY

***Institute of Social, Economic and Humanitarian Researches of the South Scientific Center of RAS**
****Volgograd State University**
*****Volgograd State Technical University**

The article analyses problems of the contemporary youth, reveals formal and real content of the state youth policy, shows specificity of its realization on both the federal and subfederal levels, and proves the prospects of a more efficient use of managerial and economic potential, which the youth policy features.

Keywords: state youth policy, region, municipal education, economic damage, economic effect.

Сегодня все яснее становится понимание того, что формирование и реализация молодежной политики в Российской Федерации должно стать одним из приоритетных направлений деятельности органов государственной власти и местного самоуправления. Должно наступить осознание той ключевой роли, которую играет молодежь в развитии государств и общества в целом. Достигнуто понимание того, что только при активной и системной работе государства с молодыми гражданами и их объединениями возможно, чтобы они смогли ответить на вызовы современности в будущем и не представлять угрозы обществу в настоящем.

Молодежь должна рассматриваться сегодня в качестве главного субъекта социального и экономического обновления, инновационного ресурса общества. Поэтому представляется крайне важной задача модернизации государственной молодежной политики как на уровне концептуальных подходов, так и на уровне конкретной деятельности государственных и региональных органов, общественных объединений и других субъектов.

Если формирование содержания и направлений деятельности в рамках государственной молодежной политики (ГМП) происходит на федеральном уровне, то условия для ее реализации создаются в основном в регионах и муниципалитетах. Можно выделить ряд общих для всех уровней проблем, снижающих эффективность работы с молодежью: отсутствие научного обоснования ГПМ и ее координации с другими отраслями государственной политики, что приводит к некоторой замкнутости молодежной проблематики по сравнению с другими направлениями социальной деятельности государства; недостаточная проработанность нормативно-правовой базы молодежной политики; нехватка отвечающих современным требованиям учреждений по работе с молодежью, а также направлений деятельности, адекватных современным потребностям и проблемам молодежной среды; недостаточный уровень кадрового и финансового обеспечения работы с молодежью; отсутствие на федеральном и региональном уровнях постоянно действующей системы мониторинга состояния молодежной среды; а также единого информационного банка данных о действующих в сфере реализации ГМП органах управления, их учреждениях, профильных направлениях деятельности, социальных, педагогических и иных технологий работы с молодежью; несовершенство сущест-

вующего механизма государственной поддержки молодежных общественных организаций [1, с. 46; 2, с. 216].

С точки зрения экономической эффективности решения проблем современной российской молодежи, ключевым является региональный (субфедеральный) уровень. Именно он наиболее целостный в плане представленности специфическими структурными подразделениями исполнительной власти, занимающимися решением проблем молодежи. Как правило, это региональные (областные, краевые и т. д.) комитеты по делам молодежи, а также комитеты по здравоохранению, образованию, труду и занятости, культуре и ряд других, реализующих отдельные мероприятия ГМП и выступающие распорядителями денежных средств соответствующих статей региональных бюджетов и внебюджетных фондов [3].

Федеральный и муниципальный уровни государственной молодежной политики характеризуются существенно большей организационной и функциональной неопределенностью по сравнению с субфедеральным. Главная причина, на взгляд авторов, в отсутствии федерального закона о молодежи. Между тем в структуре исполнительной власти РФ существует Федеральное агентство по делам молодежи, но в начале оно было в системе образования, а в настоящее время – в рамках Министерства спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации. И в том, и в другом случае это – подчиненное положение в структуре совершенно другого ведомства. Без организационной и нормативно-правовой поддержки остаются нереализованными целые направления молодежной политики. Одним из негативных последствий этого процесса может стать потеря высокопрофессиональных кадров, тех, которые осуществляли непосредственную работу с детьми, подростками и молодежью.

На уровне муниципальных образований (МО) структурные подразделения, ответственные за реализацию ГМП, находятся, как правило, в разном ведомственном подчинении, например, в составе органов управления образованием или в структурных подразделениях по физической культуре, спорту и туризму. Часто в муниципалитетах подобные специализированные подразделения и вовсе отсутствуют. Нередки случаи, когда один специалист совмещает функции по реализации ГМП с другими должностными обязанностями [4; 2, с. 214; 5, с. 183–184].

В Законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [6] нет и упоминания о молодежной политике. При подготовке проекта данного закона не был учтен опыт российских регионов, в которых в настоящее время активно развивается законотворчество органов местного самоуправления в сфере ГМП. Фактически на федеральном уровне был проигнорирован тот факт, что в системе местного самоуправления постепенно начинает формироваться муниципальная молодежная политика как самостоятельная область деятельности муниципального образования. Она является логичным продолжением ГМП и составной частью муниципальной социальной политики. Закон плохо согласуется с существующими международными нормативно-правовыми актами ГМП, а также целым рядом федеральных законов и подзаконных актов, предусматривающих осуществление молодежной политики на уровне МО [7, с. 16–19].

Незавершенность и разновекторность процесса формирования соответствующих муниципальных структур в 1990-е гг. спровоцировали серьезные проблемы в управлении различными процессами в молодежной среде в России. Сохраняется противоречие между фактическим формированием целого ряда муниципальных нормативно-правовых актов в сфере ГПМ, с одной стороны, и нечеткостью в определении их места в российском законодательстве о местном самоуправлении – с другой. На региональном уровне во многие действующие законы субъектов РФ о ГМП были введены статьи, отражающие ее специфику. Например, органы местного самоуправления в большинстве субъектов Федерации вправе на основе общих принципов и приоритетных направлений ГМП самостоятельно формировать на территории соответствующих муниципальных образований систему мероприятий. В целях реализации ГМП, а также координации деятельности молодежных организаций, клубов, расположенных на территории муниципального района, привлечения молодежи к решению проблем на местном уровне, органы местного самоуправления могут образовывать в структуре своих подразделений координирующий орган по ГМП либо обеспечивать представительство делегатов от молодежи [8, с. 30–31; 9, с. 66–68].

Действующее законодательство формально не ограничивает деятельность органов местного самоуправления по реализации ГМП, однако

оно и не обязывает их напрямую заниматься проблемами молодежи. В этой связи возникает вопрос о том, насколько эти проблемы актуальны для МО, так как они сами решают, какой именно аппарат управления в рамках отпущенного фонда заработной платы им содержать. То есть формально МО не отвечают за ГМП, такую ответственность несет только субъект Федерации. Поэтому понятно, почему не во всех МО созданы отделы по работе с молодежью. Более того, в отдельных случаях наблюдается и процесс упразднения таких отделов. В ряде МО прежде самостоятельные органы по делам молодежи объединены с другими отделами администраций [10, с. 46].

Ключевой задачей является выделение направлений ГМП, соответствующих решению специфических проблем молодежи в целом или ее отдельных категорий и групп.

Среди основных негативных эффектов, мультипликационно снижающих эффективность, конкурентоспособность, устойчивость, факторную наделенность, безопасность и динамичность отечественной экономики, наиболее масштабными являются: низкий уровень здоровья всех категорий молодежи независимо от региона или условий проживания, дохода и т. д.; низкая рождаемость и непрочность браков среди молодежи, рост числа разводов и др.; рост уровня преступности в молодежной среде, криминализация молодежи, выраженная ориентация на быстрое достижение материального достатка любыми средствами; высокий уровень сиротства, прежде всего социального, уклонения от исполнения родительских обязанностей, беспризорность и безнадзорность детей; низкое воспитательное и социализирующее воздействие на детей, подростков и молодежь семьи и других традиционных для нашей страны институтов, в результате чего формирование мировоззрения молодых людей происходит стихийно и чаще всего вразрез с традиционными ценностями; неконтролируемое воздействие на подрастающие поколения негативной информации (прежде всего через СМИ, Интернет, кинофильмы, компьютерные игры и т. д.), включая прямую пропаганду насилия, жестокости, употребления психотропных веществ, беспорядочных половых связей; распространение наркомании, алкоголизма, табакокурения; незрелость ценностных ориентаций, жизненных позиций у молодых людей, которая проявляется в том числе в неспособности адекватно выбрать профессию, нежелании получать профессиональные знания (а только диплом о высшем образовании), затруднениях при поиске работы, адаптации в трудовом коллективе, частых сменах места работы; отсутствие патриотизма, чувства долга по отношению к своей стране, желания ее защищать, работать для ее развития и повышения благополучия; классовая, социальная, национальная и религиозная нетерпимость, экстремистские настроения в молодежной среде; низкий уровень обеспеченности молодежи отдельным жильем, причем особенно острой эта проблема является для молодых семей, поскольку именно семьи нуждаются в нем в первую очередь [11].

Каждая из перечисленных групп молодежных проблем является если и не прямой угрозой национальной и экономической безопасности и стабильности страны, то, во всяком случае, представляет собой негативный эффект, приносящий весьма ощутимый и измеряемый экономический ущерб на том уровне, на котором она реализуется (прежде всего в регионах). Основные негативные экономические эффекты применительно к каждой рассматриваемой проблеме представлены в табл. 1.

Таблица 1

Негативные эффекты от молодежных проблем, приносящие экономический ущерб

Проблемы в молодежной среде в современной России	Основные негативные эффекты молодежных проблем, приносящие экономический ущерб
1. Низкий уровень здоровья молодых поколений	Снижение доходов как самого работника, так и работодателя, а также производительности труда, эффективности производства из-за потери части трудодней по причине временной или стойкой нетрудоспособности, раннего выхода на пенсию по состоянию здоровья, инвалидности и т. д., что приводит к сокращению налоговых поступлений, увеличению расходов на здравоохранение, социальные нужды и т. п.
2. Низкая рождаемость, низкая прочность браков среди молодежи, большое число абортов	Увеличение экономической и трудовой нагрузки на работающее население по причине повышения доли лиц пенсионного возраста, так как каждое последующее поколение численно меньше предыдущего из-за низкой рождаемости

Окончание табл. 1

Проблемы в молодежной среде в современной России	Основные негативные эффекты молодежных проблем, приносящие экономический ущерб
3. Высокий уровень преступности в молодежной среде	Прямой экономический ущерб от совершаемых преступлений, косвенный – из-за того, что трудоспособное население не вовлечено в трудовую деятельность, не платит налоги и т. д., а также повышенные расходы на содержание правоохранительных органов, исправительных учреждений, адаптацию лиц, отбывших наказание и др.
4. Высокий уровень сиротства, прежде всего социального	Расходы на содержание учреждений для детей-сирот, на их адаптацию, интеграцию в общество (в частности, на функционирование специализированных служб), на предоставление им положенного по закону жилья. Частично ведет к появлению проблем 3 и 7.
5. Низкое воспитательное и социализирующее воздействие на детей, подростков и молодежь семьи и других институтов	Экономический ущерб здесь слабо поддается прямому количественному измерению, но сами проблемы частично приводят к возникновению проблем 2, 3, 4, 7, 8 и 9.
6. Неконтролируемое воздействие на подрастающие поколения негативной информации через СМИ, Интернет, кинофильмы, компьютерные игры и т. д.	
7. Распространение наркомании, алкоголизма, табакокурения в молодежной среде	Приводит к появлению проблемы 1 и частично проблемы 3.
8. Незрелость ценностных ориентаций, жизненных позиций у молодых людей, неспособность адекватно выбрать профессию	Снижение производительности труда, доходов работника и работодателя, эффективности производства, налоговых поступлений.
9. Отсутствие патриотизма, чувства долга по отношению к своей стране, желания ее защищать, работать на ее развитие	То же, что и проблема 8, а также прямой экономический ущерб от «утечки мозгов» и косвенный – от содержания неэффективной и небоеспособной армии.
10. Наличие классовой, социальной, национальной или религиозной нетерпимости в молодежной среде	Ведет к возникновению проблемы 3.
11. Слабая обеспеченность молодежи, молодых семей отдельным жильем	Значительные расходы на приобретение, предоставление или наем жилья на всех уровнях инвестирования в молодежную политику, от индивида до государства. Косвенно ведет к появлению проблем 2 и 4.

Необходимо во всех субъектах Федерации сформировать эффективный и адекватный современным требованиям и вызовам класс специалистов-профессионалов учреждений образования именно по ГМП, которые осуществляли бы профилактическую работу. Только системная работа учреждений образования и ГМП может дать положительные результаты и стать эффективным способом защиты от негативных воздействий на молодежь [12, с. 6; 13, с. 66–68]. Значителен потенциал в решении перечисленных задач средств массовой информации. В числе государственных приоритетов должно быть создание общенациональной молодежной медиаинфраструктуры, включая федеральный молодежный канал на телевидении и общероссийский портал в Интернете [14, с. 67–70; 15, с. 120–122].

Очевиден дисбаланс между спросом учреждений образования, детского и молодежного общественного движения, системы ГМП на квалифицированных специалистов, обладающих необходимыми профессиональными знаниями, умениями и навыками, с одной стороны, и ограниченными возможностями высших и средних специальных учебных заведений по удовлетворению этого спроса – с другой, которые часто просто не в состоянии обеспечить подготовку выпускников по профессиям, пользующимся спросом в сфере ГМП, воспитания и дополнительного образования детей, подростков и молодежи, организованного отдыха и оздоровления детей и подростков [3; 16].

Изменение социальной структуры российского общества повлекло за собой и структурные изменения в сфере ГМП, а также организа-

ции летнего отдыха детей и подростков. Это выразилось в формировании разнонаправленных тенденций, проявившихся в принятии Доктрины государственной молодежной политики РФ, реализации федеральных целевых программ «Дети России» и «Молодежь России»; в расширении возможностей отдыха и оздоровления, в появлении новых видов услуг, возникновении учреждений отдыха нового типа, в том числе разных форм собственности; в активизации массового детского и молодежного общественного движения как институтов социализации и формирования кадрового потенциала для государственных и общественных структур [17].

Затрудняет решение молодежных проблем ведомственная несогласованность функций субъектов процесса кадровой подготовки. Это усложняет координацию деятельности всех субъектов ГМП и организации детского отдыха, а вопросы кадрового обеспечения решаются различными министерствами и ведомствами в силу преобладания тех или иных направлений в их деятельности. Необходимо воссоздание государственной системы воспитания детей и подростков. Кроме того, коммерциализация летнего отдыха и оздоровления в значительной степени снижает возможности его использования для детей из средних слоев общества и практически лишает его для детей из малообеспеченных семей.

Отдельная проблема – сельская молодежь. В федеральных и региональных властных структурах нет отделов и ни одной должности специально для решения задач молодежной политики на селе [13;15].

Решению перечисленных проблем и минимизации обусловленных ими негативных экономических эффектов должно способствовать использование комплексной и системной ГМП на субфедеральном уровне по базовым блокам направлений, реализация которых позволит снять остроту проблем молодежи, и будет способствовать достижению следующих экономических эффектов:

1. Повышение дохода работника и работодателя, повышение производительности труда, эффективности производства и, как следствие, увеличение налоговых поступлений и снижение расходов на социальные нужды и здравоохранение.

2. Снижение (в перспективе) трудовой нагрузки на работающее население из-за повышения рождаемости и установления в дальнейшем экономически более выгодного процентного соотношения пенсионеров и лиц в трудоспособных возрастах, прежде всего молодежи.

3. Снижение прямого экономического ущерба из-за совершаемых преступлений, а также расходов на содержание правоохранительных структур, органов исполнения наказаний и других надзорных учреждений.

4. Снижение расходов на содержание, адаптацию и интеграцию в общество детей, оставшихся без попечения родителей, в том числе на предоставление им по достижению совершеннолетия положенного по закону жилья.

5. Снижение ущерба от эмиграции талантливой молодежи, высококвалифицированных молодых специалистов в приоритетных областях за рубеж, реализации ими научного, интеллектуального, творческого и иного потенциала в других странах.

6. Косвенный, не измеряемый напрямую экономический эффект от повышения боеспособности и эффективности вооруженных сил, укомплектованных современной техникой и квалифицированными кадрами.

7. Снижение расходов на улучшение жилищных условий молодежи (табл. 2).

Таблица 2

Направления государственной молодежной политики в регионах и экономические эффекты от их реализации

Направления реализации ГМП	Ожидаемые экономические эффекты (перечислены выше по тексту)						
	1	2	3	4	5	6	7
1. Охрана здоровья молодых поколений	+	+				+	
2. Стимулирование рождаемости, поддержка молодой семьи, подготовка к семейной жизни		+		+		+	+
3. Профилактика правонарушений и преступности среди молодежи, адаптация, интеграция в общество молодых людей, имевших судимость	+		+				
4. Профилактика сиротства и безнадзорности, поддержка и интеграция в общество детей, оставшихся без попечения родителей			+	+			+

Окончание табл. 2

Направления реализации ГМП	Ожидаемые экономические эффекты (перечислены выше по тексту)						
	1	2	3	4	5	6	7
5. Формирование позитивного мировоззрения у подрастающих поколений, вовлекая в этот процесс всех взрослых членов семьи, а также всевозможные образовательные и воспитательные институты	+		+	+	+	+	
6. Усиление контроля за средствами массовой информации в части их воздействия на молодежь, противодействие с их помощью распространению деструктивных типов поведения в подростковой и молодежной среде			+	+		+	
7. Формирование резко отрицательного отношения к употреблению психотропных веществ, массовая разъяснительная работа об их вреде	+		+	+		+	
8. Массовая профориентационная работа, содействие трудоустройству, занятости и развитию предпринимательской активности в молодежной среде, поиск и поддержка талантливой молодежи, привлечение молодых людей в органы власти, создание/поддержка молодежных структур управления и общественных организаций, движений	+				+		+
9. Формирование патриотических настроений, правовой и политической культуры, активной гражданской позиции, повышение престижности военной службы, работы во благо общества и страны	+		+		+	+	
10. Просветительская и пропагандистская работа по нейтрализации идей и проектов экстремистского содержания, формирование этнической, религиозной, социальной и классовой толерантности			+			+	
11. Содействие в обеспечении жильем молодежи, молодых семей					+		+

Примечание: плюсами обозначены экономические эффекты, достигаемые в случае реализации соответствующего блока направлений молодежной политики

Если принять суммарный экономический эффект от реализации всех направлений ГМП в регионе за 100 %, а сами перечисленные эффекты условно считать равными в денежном выражении (из-за невозможности оценки того, что в перспективе принесет больший доход: улучшение показателей здоровья молодежи или, например, снижение преступности в молодежной среде), то вклад каждого из семи выделенных экономических эффектов будет составлять 100 %:7 ≈ 14,3 %. В свою очередь к достижению каждого из указанных экономических эффектов приводит реализация разного числа блоков направлений ГМП.

Например, к снижению трудовой нагрузки на работающее население из-за повышения рождаемости и установлению экономически более выгодного процентного соотношения пенсионеров и лиц в трудоспособных возрастах (экономический эффект 2) приводит реализация только двух блоков направлений: «Охрана здоровья молодых поколений» и «Стимулирование рождаемости, поддержка молодой семьи, подготовка к семейной жизни». Напротив, достижению экономических эффектов 3 или 6 способствует реализация целых семи блоков направлений.

Следовательно, достижение определенного экономического эффекта посредством реализации какого-то одного направления молодежной политики связано с удельным весом (вкладом) этого направления в достижение данного экономического эффекта. Такие вклады каждого направления в достижение конкретного экономического эффекта также нужно считать равнозначными, поскольку тоже невозможно оценить, что, например, в большей степени способствует установлению более выгодного процентного соотношения лиц трудоспособного и пенсионного возраста (экономический эффект 2): охрана здоровья молодежи (блок направлений 1) или стимулирование рождаемости (блок направлений 2). Тогда вклад каждого из шести блоков направлений (1, 3, 5, 7, 8 и 9), реализация которых приводит к эффекту 1, будет условно составлять 14,3 %:6 ≈ 2,38 %. Аналогичным образом рассчитывается и вклад каждого из блоков направлений молодежной политики в достижение остальных экономических эффектов:

эффект 2 – 14,3 %:2 ≈ 7,15 %; эффект 3 – 14,3 %:7 ≈ 2,04 %; эффект 4 – 14,3 %:5 ≈ 2,86 %; эффект 5 – 14,3 %:4 ≈ 3,58 %; эффект 6 – 14,3 %:7 ≈ 2,04 %; эффект 7 – 14,3 %:4 ≈ 3,58 %.

На основании полученных значений табл. 2 может быть преобразована, демонстрируя не просто наличие или отсутствие какого-либо экономического эффекта от реализации конкретного блока направлений ГМП в регионе, а конкретизируя (в %) вес каждого блока в достижение суммарного эффекта (табл. 3).

Таблица 3

Вклад блоков направлений молодежной политики в достижение суммарного экономического эффекта от ее реализации

Вклад направлений молодежной политики в достижение каждого экономического эффекта (%)	Ожидаемые экономические эффекты							
	1	2	3	4	5	6	7	∑
1. Охрана здоровья молодых поколений	2,38	7,15	0	0	0	2,04	0	11,6
2. Стимулирование рождаемости, поддержка молодой семьи	0	7,15	0	2,86	0	2,04	3,58	15,6
3. Профилактика правонарушений и преступности среди молодежи, интеграция в общество молодых людей с судимостью	2,38	0	2,04	0	0	0	0	4,8
4. Профилактика сиротства и безнадзорности, поддержка и интеграция в общество детей, оставшихся без попечения родителей	0	0	2,04	2,86	0	0	3,58	8,8
5. Формирование позитивного мировоззрения у подрастающих поколений, вовлекая в этот процесс всех взрослых членов семьи и другие образовательные, воспитательные институты	2,38	0	2,04	2,86	3,58	2,04	0	13,6
6. Усиление контроля за средствами массовой информации и коммуникации в части их воздействия на молодежь, противодействие распространению деструктивных образцов поведения в подростковой и молодежной среде	0	0	2,04	2,86	0	2,04	0	6,9
7. Формирование резко отрицательного отношения к употреблению психотропных веществ, разъяснительная работа о них	2,38	0	2,04	2,86	0	2,04	0	9,3
8. Массовая профориентационная работа, содействие трудоустройству, занятости и развитию предпринимательской активности в молодежной среде, поиск и поддержка талантливой молодежи, привлечение молодых людей в органы управления	2,38	0	0	0	3,58	0	3,58	9,5
9. Формирование патриотических настроений, правовой и политической культуры, повышение престижности военной службы, работы во благо страны	2,38	0	2,04	0	3,58	2,04	0	10,0
10. Просветительская и пропагандистская работа по нейтрализации идей и проектов экстремистского содержания	0	0	2,04	0	0	2,04	0	4,1
11. Содействие в обеспечении жильем молодежи, молодых семей	0	0	0	0	3,58	0	3,58	7,2
ИТОГ:	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	100

Из данных табл. 3 видно, что вклад (вес) каждого блока направлений ГМП в суммарный экономический эффект от ее реализации выглядит следующим образом: блок 1 – 11,6 %; блок 2 – 15,6 %; блок 3 – 4,8 %; блок 4 – 8,8 %; блок 5 – 13,6 %; блок 6 – 6,9 %; блок 7 – 9,3 %; блок 8 – 9,5 %; блок 9 – 10,0 %; блок 10 – 4,1 %; блок 11 – 7,2 %.

Эти численные значения условны и могут не отражать реальную сравнительную эффективность различных направлений ГМП и не могут выступать основанием для экономических расчетов. Однако они дают приближенное представление об относительной важности тех или иных направлений [15]. Например, согласно данным табл. 2, блок направлений 2 «Сти-

мулирование рождаемости, поддержка молодой семьи» гораздо более значим с точки зрения эффективности инвестиций в молодежную политику, чем блок направлений 10 «Просветительская и пропагандистская работа по нейтрализации идей и проектов экстремистского содержания», что вполне логично.

Формально эту ситуацию можно описать следующим образом. Обозначить суммарный эффект от реализации всех направлений молодежной политики в регионе как S, каждый из выделенных экономических эффектов – E_i (E_1, E_2, ... E_7), вклад каждого блока направлений государственной молодежной политики в достижение суммарного экономического эффекта – B_j (B_1, B_2, ... B_{11}), а вклад каждого блока в достижение конкретного экономического эффекта – e_{ij}. При этом каждый e_{ij} можно считать частным экономическим эффектом, который в табл. 3 обозначен плюсами, а в табл. 4 – ненулевыми значениями. Тогда:

$$S = E_1 + E_2 + ... + E_7 = B_1 + B_2 + ... + B_{11},$$

то есть суммарный эффект государственной молодежной политики равен сумме выделенных семи экономических эффектов или, что то же самое, сумме эффектов от реализации каждого блока направлений молодежной политики.

$$B_1 = e_{11} + e_{21} + e_{61},$$
$$B_2 = e_{22} + e_{42} + e_{62} + e_{72},$$
$$B_3 = e_{13} + e_{33},$$
$$B_4 = e_{34} + e_{44} + e_{74},$$
$$B_5 = e_{15} + e_{35} + e_{45} + e_{55} + e_{65},$$
$$B_6 = e_{36} + e_{46} + e_{66},$$
$$B_7 = e_{17} + e_{37} + e_{47} + e_{67},$$
$$B_8 = e_{18} + e_{58} + e_{78},$$
$$B_9 = e_{19} + e_{39} + e_{59} + e_{69},$$
$$B_{10} = e_{3.10} + e_{6.10},$$
$$B_{11} = e_{5.11} + e_{7.11},$$

то есть вклад каждого блока направлений государственной молодежной политики в суммарный эффект от ее реализации равен сумме нескольких частных эффектов, которые приведены в табл. 2 и 3.

Каждое из выделенных направлений государственной молодежной политики в рамках любого из одиннадцати блоков в свою очередь подразделяется на отдельные поднаправления для решения более частных молодежных проблем. Например, блок направлений 8 «Профориентационная работа, содействие трудоустройству, занятости и развитию предпринимательской активности в молодежной среде, поиск и поддержка талантливой молодежи, привлечение молодых людей в органы управления» включает в себя направление 8.3. «Поддержка и развитие молодежного предпринимательства», которое может подразделяться на: 8.3.1. «Разработка и реализация программ льготного кредитования молодых предпринимателей», 8.3.2. «Предоставление льгот по налогообложению молодых предпринимателей», 8.3.3. «Разработка упрощенной процедуры регистрации для молодых предпринимателей» и так далее – целый ряд все более частных поднаправлений вплоть до конкретных единичных мероприятий. Их все или хотя бы только часть из них нет возможности рассмотреть в рамках настоящей работы (такая задача в данной статье и не ставилась), поскольку таких поднаправлений и мероприятий может в целом насчитываться чрезвычайно много и, что самое главное, для каждого из них могут быть свои собственные, специфические разработчики, исполнители, формы и механизмы реализации, источники, способы и уровни финансирования в зависимости от региональных особенностей объекта инвестирования и т. д. [11]. Вместе с тем выделенные направления ГМП, а также ожидаемые экономические эффекты от их реализации позволяют сформулировать основные критерии оценки эффективности проводимых программ и мероприятий в рамках молодежной политики, в том числе соотнести реальную ситуацию в сфере социальных инвестиций в ГМП в конкретном регионе с построенной авторами формальной моделью для выработки в случае необходимости коррекционных мероприятий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Божков, А. Н.* Будущее нужно создавать в настоящем / А. Н. Божков, Ю. А. Баталова // БОСС: Бизнес: организация, стратегия, системы. – 2004. – № 1.

2. *Федин, С. А.* Стратегия развития государственной молодежной политики / С. А. Федин // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2007. – Т. 1. – № 3.

3. *Вукович, Г. Г.* Проблема профориентации молодежи Краснодарского края и ее решение с учетом престижа и привлекательности профессий / Г. Г. Вукович, Л. Н. Захарова // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 6.

4. *Митрофанова, И. В.* Институциональное обеспечение стратегического планирования территориального развития в России / И. В. Митрофанова, С. А. Чаркин, И. А. Митрофа-

нова // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. – 2011. – Т. 11. – Вып. 1.

5. *Чирун, С. Н.* Проблемы и процессы институционализации молодежной политики в России / С. Н. Чирун // Аспирантский вестник Поволжья. – 2009. – № 5–6.

6. Федеральный закон РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ от 06.10.2003 г. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/popular/selfgovernment/.

7. *Левитская, А. Н.* О законопроектной деятельности в сфере молодежной политики / А. Н. Левитская // Народное образование. – 2008. – № 1. – С. 16–19.

8. *Кочетков, А. В.* Не забыть бы о молодежной политике / А. В. Кочетков // Закон и право. – 2005. – № 1. – С. 30–31.

9. *Кочетков, А. В.* Парламент Российской Федерации и государственная молодежная политика / А. В. Кочетков // Аграрное и земельное право. – 2010. – № 3. – Т. 63. – С. 66–68.

10. *Егерев, В. В.* Дороги для молодых / В. В. Егерев // Закон и право. – 2005. – № 9. – С. 46.

11. *Мордвинцев, И. А.* Современный взгляд на молодежную политику / И. А. Мордвинцев // Философия социальных коммуникаций. – 2011. – № 1(14).

12. *Апатенко, С. Н.* Приоритетные задачи / С. Н. Апатенко // Студенчество: диалоги о воспитании. – 2004. – № 6. – С. 6.

13. *Ермолин, А. Р.* Национальная молодежная политика: партнерская модель / А. Р. Ермолин // Народное образование. – 2008. – № 3. – С. 66–68.

14. *Луков, В. А.* Государственная молодежная политика и национальная безопасность / В. А. Луков, О. А. Рожнов // Безопасность Евразии. – 2006. – № 3. – С. 67–70.

15. *Зети, П. П.* Информационное обеспечение молодежной политики в Краснодарском крае / П. П. Зети // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. – 2009. – № 4. – Т. 9. – С. 120–122.

16. *Михайловский, А. А.* Профилактика употребления психоактивных веществ среди учащейся молодежи / А. А. Михайловский // Ярославский педагогический вестник. – 2006. – № 2.

17. *Трясцын, Ю. А.* Молодежная политика: проблемы, поиск, стратегия / Ю. А. Трясцын // Служба кадров. – 2003. – № 5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 336.76
ББК У262.1

В. А. Иванюк

МОДЕЛИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ СПЕКУЛЯТИВНЫМ РОСТОМ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Институт проблем управления РАН

В статье рассматривается феномен пузырей на финансовых рынках. Финансовый пузырь на рынке ипотечных закладных в США, лопнув летом 2008 г., запустил механизм мирового финансово-экономического кризиса, который привлек внимание своей глубиной и особенностями. В качестве одной из причин текущего кризиса называют перепроизводство финансовых инструментов, имеющих под собой основу – спекулятивный капитал, не обеспеченный реальными товарами. В центре внимания оказались вопросы: почему возникают спекулятивные пузыри, как они связаны с финансовыми кризисами, можно ли управлять пузырями. В статье предложена авторская методика определения спекулятивного роста на финансовых рынках.

Ключевые слова: спекулятивный рост, управление, моделирование.

V. A. Ivanyuk

MODELING AND MANAGEMENT OF SPECULATIVE GROWTH IN FINANCIAL MARKET

Institute of Management Problems, RAS

The article discusses a phenomenon of bubbles in financial markets. A financial bubble in the USA's mortgage market, having burst in summer 2008, launched the mechanism of financial and economic crisis, which drew attention with its depth and features. One of the reasons of the current crisis is reproduction of financial instruments based on speculative capital unsecured by physical commodities. In the focus of attention there are the following questions: Why do speculative bubbles occur? How are they connected with financial crises? Is it possible to control bubbles? The article proposes the author's method for determination of speculative growth in financial markets.

Keywords: speculative growth, management, modeling.

Своевременное выявление таких явлений, как финансовый пузырь актуально, так как позволяет не только принять правильные инвестиционные решения участникам рынка, но и помочь государственным финансовым регуляторам внести изменения в экономическую политику и принять меры, которые могут смягчить негативные последствия кризисов. Поэтому наиболее важной становится проблема идентификации периодов спекулятивного роста и своевременная диагностика пузырей.

Обычно пузырь связан со спекулятивным периодом роста стоимости какого-либо актива, который является очень привлекательным. Вместе с тем в большом количестве работ часто используется термин «ценовой бум» или «бум», который означает несколько плавный процесс роста цены, и носит несколько менее негативный оттенок. За бумом, в отличие от фазы роста пузыря, не обязательно следует обвал. Такой подход менее обоснован теоретически, но в то же время позволяет диагностировать и анализировать периоды значительных колебаний на рынках активов. В качестве критерия для определения бума, как правило, выбирается величина разброса между максимальным и минимальным значением цены актива в течение некоторого краткосрочного периода.

О пузыре (экономическом, спекулятивном, рыночном, финансовом, ценовом) речь идет, когда цена актива значительно отклоняется от его фундаментальной стоимости. Однако до сих пор строгого и однозначного определения пузыря нет, как и не существует общепринятых методов своевременного обнаружения, идентификации и измерения периодов спекулятивного роста, заканчивающихся надуванием пузырей.

Виды и модели финансовых пузырей

В настоящее время существуют два вида определения пузыря на финансовом рынке и две группы пузырей.

Дефиниции первого типа определяют пузырь как устойчивый рост цены на рассматриваемый актив в течение довольно длительного периода времени вследствие повышенного спроса инвесторов на данный актив, определяемого ожиданиями более высоких цен на актив в будущем, за которым следует резкое падение стоимости актива.

Определения второго типа предлагают численные критерии для выявления пузырей, основанные на величине отклонения фактической цены на рассматриваемый актив от некоторой фундаментальной оценки его стоимости или долгосрочного среднего значения.

В настоящее время существуют две группы пузырей: рациональные и иррациональные. *Иррациональные* (основаны на иррациональном ценообразовании и бихевиористской теории финансов, отражают зависимость между степенью уверенности инвесторов в продолжение роста и непосредственной динамикой цены на актив). Возникают на неэффективном рынке и получают развитие из-за иррационального поведения участников рынка, вызванного асимметрией, ее неверной оценкой. Ожидание инвесторами дальнейшего роста цен на актив, не основанные на объективных изменениях показателей, раздувают пузырь.

Рациональные (основаны на гипотезе рациональных ожиданий, содержат в себе скрытые цели и ожидания участников рынка). Инвесторы предположительно знают о наличии пузыря, но уверены в возможности реализовать актив до краха, повышение стоимости актива – плата за увеличение риска. В каждый момент времени участники рынка оценивают темпы будущего роста цены актива и вероятность роста и падения. Чем продолжительней рост, тем с большей вероятностью участник рынка ждет падения цены.

Повышается вероятность схлопывания пузыря при цене актива, превышающей обоснованный уровень, иными словами, по мере приближения краха цена растет быстрее, чтобы темп роста компенсировал возможные потери от краха. Пузырь поддерживается (не лопается) в том случае, когда темп роста цены на актив ускоряется, а не замедляется.

В зависимости от условий образования пузырей и их дальнейшей динамики можно выделить *спекулятивные*, также называемые традиционными или нерациональными (traditional, nonrational bubbles). Анализ спекулятивных пузырей дан в исследованиях Гамильтона (Hamilton,1986), где рассматриваются самореализующиеся спекулятивные пузыри; Шиллера (Shiller, 2000), Сигела (Siegel, 2003), где предлагается функциональное определение пузырей.

Модели образования пузырей и крахов можно разделить на две группы.

Первая группа моделей пузырей и фондовых крахов изучает причины значительных изменений цен на ценные бумаги в случае небольших изменений в окружающей среде, которые приводят к появлению существенной информации, выявляемой частично информированными инвесторами. Данный класс моделей включает модели D. Abreu и M. Brunnermeier, A. Caplin и J. Leahy, H. Hong и J. Stein, A. Kraus и M. Smith, I. Lee, D. Romer, J. Zeira [8–14].

Вторая группа моделей объясняет фондовые крахи ошибочными действиями рациональных инвесторов, которые реагируют на сброс ценных бумаг со стороны иррациональных инвесторов. Данные модели основаны на существовании трейдеров, использующих схемы автоматического страхования портфеля ценных бумаг с помощью компьютеров (program trading), которые механически продают ценные бумаги, когда цены начинают снижаться. Если рациональные трейдеры недооценили масштабы данного поведения, то они могут ошибочно принять торговлю, основанную на портфельном страховании, за информированную торговлю и также начнут сброс ценных бумаг. Такие действия рациональных инвесторов увеличивают падение цен, вызванных несущественной информацией. Данная группа моделей включает модели C. Gennotte и H. Leland, S. J. Grossman, C. Jacklin, A. Kleidon и P. Pfleiderer [15–17]. Модели C. Gennotte, H. Leland и S. J. Grossman объясняют, что фондовый кризис является результатом такой ошибки со стороны рациональных инвесторов. В модели C. Jacklin, A. Kleidon и P. Pfleiderer предполагается, что рост стоимости ценных бумаг вызван недооценкой масштабов портфельного страхования, а крах происходит в результате осознания рациональными инвесторами своей ошибки. В эту группу моделей можно также включить модель G. Barlevy и P. Veronesi [18], в которой анализируются действия рациональных инвесторов и неинформированных.

Снижение цен является сигналом для не информированных инвесторов о появлении негативной информации, и провоцирует их сбрасывать ценные бумаги, что еще сильнее способствует падению цен.

Методика моделирования и управления спекулятивным ростом на финансовом рынке

Необходимо разработать интеллектуальную систему идентификации периодов спекулятивного роста на фондовых рынках. Данная система позволяет выявлять пузыри, а также находить оптимальные точки выхода из них.

Следует рассмотреть методику моделирования и управления спекулятивным ростом на финансовом рынке.

Одной из типичных задач в анализе временных рядов является задача поиска таких областей, в которых поведение временного ряда имеет четко обусловленные тенденции и предположительно позволяет сделать прогноз дальнейшего развития ряда. Практическим примером может являться поиск типичных фигур на графиках ценных бумаг с целью определения выгодных моментов для входа в рынок или выхода из него.

В некоторых случаях при большой зашумленности и нечетких тенденциях может возникнуть необходимость сглаживания или аппроксимации ряда. На сегодняшний день классическим методом считается метод среднего скользящего – перевычисление $y(x)$ как среднего арифметического от n соседних точек.

Для определения характерной области (фигуры) временного ряда необходимым и достаточным является получение разностей первого порядка $\Delta y(x_n) = y(x_n) - y(x_{n-1})$ и второго порядка $\Delta^2 y(x_n) = \Delta y(x_n) - \Delta y(x_{n-1})$ для всех x_n из анализируемой области.

При переводе данных в двоичный вид сохраняется лишь информация о знаках обеих разностей $\Delta y, \Delta^2 y$ функции $y(x)$:

$$\delta y = \begin{cases} 00, \Delta y = 0 \\ 01, \Delta y < 0 \\ 10, \Delta y > 0 \end{cases}, \quad \delta^2 y = \begin{cases} 00, \Delta^2 y = 0 \\ 01, \Delta^2 y < 0 \\ 10, \Delta^2 y > 0 \end{cases}.$$

Таким образом, характеристика поведения на dx может быть выражена как последовательное четырехразрядное двоичное число вида $\delta y \delta^2 y$, включающее в себя все возможные варианты поведения (например, 0010 или 0100) (рис. 1).

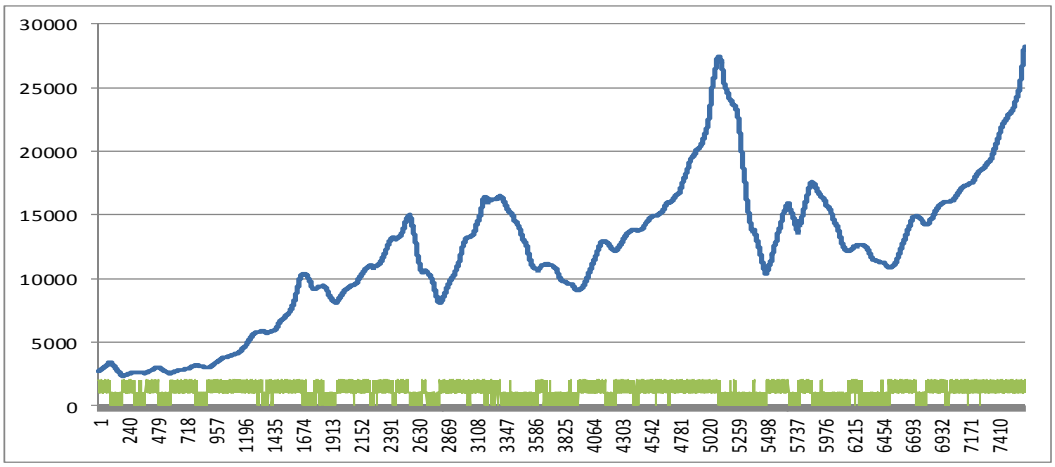


Рис. 1. Тенденция временного ряда (цена на золото в днях)

Для поиска таких чисел можно использовать:

– поиск по двоичной маске, если число характеристики фигур известно;

– классический перцептрон, если фигура является образцом.

Предлагается использовать перцептрон для распознавания характерных областей во временных рядах.

Элементарный перцептрон состоит из элементов трех типов: S-элементов, A-элементов и одного R-элемента. S-элементы – это слой сенсоров или рецепторов. Каждый рецептор может находиться в одном из двух состояний – покоя или возбуждения, и только в последнем случае он передает единичный сигнал в следующий слой ассоциативным элементам.

Простым S-элементом (сенсорным) является чувствительный элемент, который от воздействия какого-либо из видов энергии (например, света, звука, давления, тепла) вырабатыва-

ет сигнал. Если входной сигнал превышает некоторый порог θ, на выходе элемента получается +1, в противном случае – 0.

Простым А-элементом (ассоциативным) называется логический решающий элемент, который дает выходной сигнал +1, когда алгебраическая сумма его входных сигналов превышает некоторую пороговую величину θ (говорят, что элемент активный), в противном случае выход равен нулю.

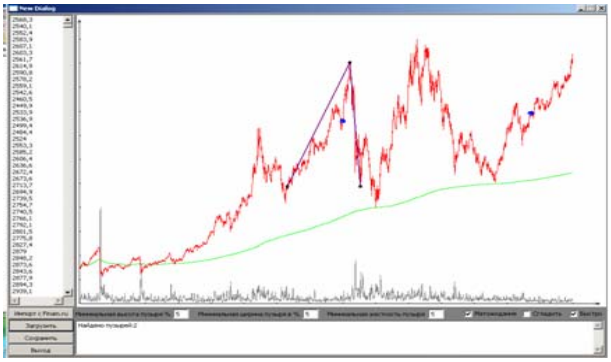
Простым R-элементом (реагирующим, то есть действующим) называется элемент, который выдает сигнал «+1», если сумма его входных сигналов является строго положительной, и сигнал «−1», если сумма его входных сигналов является строго отрицательной. Если сумма входных сигналов равна нулю, выход считается либо равным нулю, либо неопределенным.

Если на выходе любого элемента получается 1, то говорят, что элемент активен или возбужден. R-элемент, а вместе с ним и элементарный перцептрон выдает «1», если линейная форма превышает порог θ_R, или «−1» в противном случае. Функцию, реализуемую R-элементом, можно записать так:

$$f(S) = \operatorname{sign}\left(\sum_n V_n \cdot \operatorname{sign}\left(\sum_i w_i S_i - \theta_{An}\right) - \theta_R\right),$$

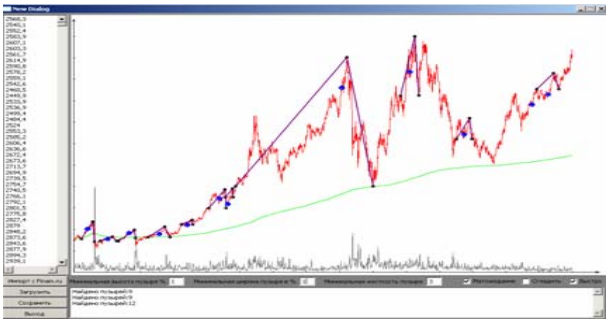
где w_i, V_n – коэффициенты, θ_{An}, θ_R – пороги активации; S_j – элементы упорядоченного множества; w_i, V_n, θ_{An}, θ_R – подбираются до тех пор пока $f(S) = 1$.

Любое, даже автоматизированное обучение перцептрона всегда является обучением с учителем, поскольку для обучения перцептрона всегда используются конкретные упорядоченные множества (образцы), они и являются учителем. Поскольку заранее известны величины элементов входных множеств, то входные коэффициенты ассоциативных нейронов вычислимы.



а

б



в

Рис. 2. Идентификация периодов спекулятивного роста на золото при различных заданных параметрах пузыря: *а* – высота пузыря –5 %, ширина пузыря – 5 %, жесткость пузыря – 5. Обнаружено два пузыря; *б* – высота пузыря – 3 %, ширина пузыря – 3 %, жесткость пузыря – 3. Обнаружено девять пузырей; *в* – высота пузыря – 1 %, ширина пузыря – 1 %, жесткость пузыря – 3. Обнаружено двенадцать пузырей

На основе однослойного перцептрона с пороговой активацией разрабатывается инновационная вычислительная система для прогнозирования финансовых временных рядов.

• Демонстрация работы созданной программы, позволяющей определять пузыри на всей протяженности временного ряда. В программе существуют настраиваемые параметры, такие как: высота пузыря, ширина пузыря, жесткость пузыря. Пузырь идентифицируется тогда, когда скорость спада превышает скорость роста.

• Понятие жесткости пузыря. Условно различить можно два вида пузырей – жесткий пу-

зырь и мягкий пузырь. Жесткий пузырь характеризуется особенной рискованностью ценной бумаги. Образуется он тогда, когда акция сначала поднимается в своей цене вверх, а потом резко, в короткий срок падает, почти не давая возможности распродать активы.

• Условный пример жесткого пузыря. Предположим, что акция за три дня поднимается в своей цене, а далее в течение одного дня резко падает. Следовательно, соотношение количества дней роста к количеству дней падения, дает скорость роста данной акции, которая равна три к одному (3:1). Данный пузырь является жестким. Если на бумаге возникает много жестких пузырей, такая бумага является рискованной.

Обратный пример, когда та же акция, вырастая за три дня, падает уже не за один день, а в течение двух. Тогда скорость роста данной акции будет равна три к двум (3:2). Следовательно, за два дня остаться в выигрыше сможет большее количество инвесторов, это делает ценную бумагу менее рискованной, более мягкой.

Данные для исследования временного ряда (ценовой ряд золота и некоторых акций) на наличие пузырей взяты в интервале 2009–2012 гг. В зависимости от заданных параметров пузыря идентифицируется спекулятивный рост (рис. 2)

Таким образом, была предложена авторская методика моделирования пузырей на финансовом рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Иванюк, В. А.* Моделирование тенденций развития мировой экономики / В. А. Иванюк // Современный экономический рост: теория и моделирование. XII Друкеровские чтения: Междунар. научно-практич. конф., г. Москва, 28–30 мая 2012 г. – М.: Институт проблем управления им. В. А.Трапезникова РАН, 2012.

2. *Иванюк, В. А.* Разработка многофакторной системы прогнозирования на основе имитационно-оптимизационного подхода / В. А. Иванюк, А. Д. Цвиркун // Вестник НГУ. Серия. «Информационные технологии». – 2012. – Т. 10. – Вып. 1.

3. *Иванюк, В. А.* Прогнозирование темпов развития мировой экономики в условиях финансового кризиса / В. А. Иванюк, А. Д. Цвиркун, Т. А. Горошникова // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 7 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2012. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 13).

4. *Иванюк, В. А.* Разработка модели прогнозирования на основе теории принятия решений / В. А. Иванюк // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. / ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. – (Серия «Актуальные проблемы управления, вычислительной техники и информатики в технических системах» ; вып. 9).

5. *Иванюк, В. А.* Разработка инновационных систем прогнозирования для решения сложных экономических задач / В. А. Иванюк // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 13 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2010. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 10). – С. 153–157.

6. *Минский, М.* Персептроны = Perceptrons / М. Минский, С. Пейперт. – М.: Мир, 1971.

7. *Розенблатт, Ф.* Принципы нейродинамики: перцептроны и теория механизмов мозга = Principles of Neurodynamic: perceptrons and the theory of brain mechanisms / Ф. Розенблатт. – М.: Мир, 1965.

8. *Abreu, D.* Bubbles and Crashes / D. Abreu, M. Brunnermeier // Econometrica. – 2003. – № 71. – P. 173–204.

9. *Caplin, A.* Business as Usual, Market Crashes, and Wisdom after the Fact / A. Caplin, J. Leahy // American Economic Review. – 1994. – № 84. – P. 548–565.

10. *Hong, H.* Differences of Opinion, Short-Sales Constraints and Market Crashes / H. Hong, J. C. Stein // Review of Financial Studies. – 1999. – № 16. – P. 487–525.

11. *Kraus, A.* Market Created Risk / A. Kraus, M. Smith // Journal of Finance. – 1989. – № 44. – P. 557–569.

12. *Lee, I. H.* Market Crashes and Informational Avalanches / I. H. Lee // Review of Economic Studies. – 1998. – № 65. – P. 741–759.

13. *Romer, D.* Rational Asset Price Movements without News / D. Romer // American Economic Review. – 1993. – № 83. – P. 1112–1130.

14. *Zeira, J.* Informational Overshooting, Booms, and Crashes / J. Zeira // Journal of Monetary Economics. – 1999. – № 43. – P. 237–257.

15. *Gennotte, G.* Market Liquidity, Hedging, and Crashes / G. Gennotte, H. Leland // American Economic Review. – 1990. – № 80. – P. 999–1021.

16. *Grossman, S. J.* An Analysis of the Implications for Stock and Futures Price Volatility of Program Trading and Dynamic Hedging Strategies / S. J. Grossman // Journal of Business. – 1988. – № 61. – P. 275–298.

17. *Jacklin, C. J.* Underestimation of Portfolio Insurance and the Crash of October 1987 / C. J. Jacklin, A. W. Kleidon, P. Pfleiderer // Review of Financial Studies. – 1992. – № 5. – P. 35–63.

18. *Barlevy, G.* Rational Panics and Stock Market Crashes / G. Barlevy, P. Veronesi // Journal of Economic Theory. – 2003. – № 110. – С. 234–263.

УДК 658.016.8
ББК У291.93

Я. А. Сорока

РАЗРАБОТКА НОРМАТИВНО-ОЦЕНОЧНЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ СТЕПЕНИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Таганрогский институт управления и экономики

При анализе степени платежеспособности предприятия необходимо оперировать нормативными значениями финансовых коэффициентов, которые дают возможность отнести предприятие к категории платежеспособных или неплатежеспособных, а так же очертить зону банкротства за счет определения отклонений фактических значений от нормативных и изучения их динамики за отчетный период или за ряд лет.

Ключевые слова: коэффициент окупаемости совокупных активов, коэффициент финансового рычага, нормативные значения, регрессионная модель, рентабельность акционерного капитала, финансовая устойчивость.

Ya. A. Soroka

DEVELOPING REGULATORY SOLVENCY RATIOS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Taganrog Institute of Management and Economics

Analyzing the level of financial solvency of the enterprise, it is necessary to use regulatory values of financial ratios, which allows the company to be attributed to the category of solvent or insolvent, as well as to outline the area of bankruptcy by determining deviation of actual values from standard ones and studying their dynamics within a reporting period or for a number of years.

Keywords: rate of return on total assets, leverage ratio, regulatory values, regression model, return on equity capital, financial stability.

Практически все нормативные значения финансовых коэффициентов получены из зарубежных источников [1]. Поэтому полученные нормативные значения могут быть адекватно применены к зарубежным предприятиям, то есть к тем, по выборке которых они были рассчитаны. Но насколько адекватно заданные извне нормы будут отражать реальное состояние российских предприятий? Правомерно ли применение одних и тех же нормативных значений в различных отраслях народного хозяйства? Министерство экономики РФ утвердило границы нормативности некоторых финансовых коэффициентов для российских предприятий безотносительно к конкретным отраслям экономики [6]. В связи с этим возникает задача определения нормативных значений финансовых коэффициентов относительно отраслевой специфики.

Определение основополагающих показателей, характеризующих степень платежеспособности промышленных предприятий

Решить поставленную задачу позволил, реализованный автором, процесс регрессионного моделирования финансового состояния 59 промышленных предприятий, в результате которого была выведена модель анализа финансового состояния [3]:

$$ROE = 0{,}0446 + 0{,}00023 * DER - 0{,}0373 * TATR, \quad (1)$$

где ROE – рентабельность акционерного капитала, DER – коэффициент финансового рычага, $TATR$ – коэффициент окупаемости совокупных активов.

Величина ROE зависит от принятых решений в основных сферах деятельности предприятия (финансовой, инвестиционной). Изменение этого показателя говорит об общей тенденции повышения или снижения эффективности бизнеса, поскольку он показывает, какую прибыль приносит каждая инвестированная собственниками капитала денежная единица.

В качестве основных показателей, оказывающих непосредственное влияние на рентабельность акционерного капитала (*return on equity*), выступают: коэффициент финансового рычага (*debt-to-equity ratio*) и коэффициент окупаемости совокупных активов (*total asset turnover ratio*).

Эффект финансового рычага возник в связи с выбором промышленными предприятиями в качестве основного источника финансирования заемного капитала, наличие которого предопределяет расчет коэффициента финансового левериджа, характеризующего стратегию финансового управления заемным капиталом, принятую хозяйствующим субъектом, и степень ее эффективности.

С учетом того, что существенное значение в деятельности крупных промышленных пред-

приятий имеет разработка инвестиционной политики, являющейся главной движущей силой любого бизнеса, то присутствие в модели в качестве основного показателя, характеризующего инвестиционные процессы, коэффициента окупаемости совокупных активов, в полной мере себя оправдывает.

В качестве основных функций, возложенных на модель, выступают комплексная оценка финансового положения промышленных предприятий относительно степени платежеспособности и способность охарактеризовать потенциальную и фактическую возможности предприятия сохранять свою финансовую устойчивость.

При этом реализовать процесс целевого функционирования регрессионной модели можно только при знании нормативных значений коэффициентов, входящих в модель.

Разработка нормативно-оценочных финансовых коэффициентов

Если значение коэффициента финансового рычага слишком большое, то организация теряет финансовую независимость и ее финансовое положение становится крайне неустойчивым. Таким организациям сложнее взять кредит.

Слишком низкое значение показателя говорит об упущенной возможности повысить рентабельность акционерного капитала за счет привлечения в деятельность предприятия заемных средств. Наиболее распространенным значением коэффициента в развитых экономиках является 1,5 (60 % заемного капитала и 40 % собственного) [5].

Для исследуемой отрасли промышленности, нормативное значение коэффициента финансового рычага *DER* (*debt-to-equity ratio*) составило 1,25 (табл. 1). При данном значении коэффициента финансового рычага ROE достигает в среднем по отрасли своего максимального значения – 3,45 %, то есть с каждого рубля вложенных акционерных средств предприятие получает 3,45 коп. чистой прибыли:

$$ROE_{2006} = 0,0446 + 0,00023 \times 0,94 - 0,0373 \times 0,73 = 1,76\ \%,$$

$$ROE_{2007} = 0,0446 + 0,00023 \times 1,25 - 0,0373 \times 0,28 = 3,45\ \%,$$

$$ROE_{2008} = 0,0446 + 0,00023 \times 1,49 - 0,0373 \times 0,44 = 2,84\ \%,$$

$$ROE_{2009} = 0,0446 + 0,00023 \times 1,98 - 0,0373 \times 0,61 = 2,21\ \%.$$

Данное значение коэффициента финансового рычага было достигнуто при соотношении заемного (*loan capital)* и собственного (акционерного) капитала (*share capital*) (в процентах) $LC : SC = 55,56 : 44,44$, рассчитанного по формулам (2–4). Все расчеты представлены как среднеотраслевые.

$$V = LC + SC, \qquad (2)$$

где V – объем денежных средств, имеющихся в распоряжении предприятия, LC – заемный капитал, SC – собственный (акционерный) капитал.

При этом

$$V = 1158887 + 926887 = 2085774.$$

Определяется процентное соотношение заемного и собственного капитала в общей массе имеющихся денежных средств:

$$LC(\%) = \frac{LC \times 100\ \%}{V}, \qquad (3)$$

$$SC(\%) = \frac{SC \times 100\ \%}{V}, \qquad (4)$$

где $LC(\%) = \dfrac{1158887 \times 100\ \%}{2085774} = 55,56\ \%,$

$$SC(\%) = \frac{926887 \times 100\ \%}{2085774} 44,44\ \%.$$

Необходимо иметь в виду, что хоть финансовый рычаг и увеличивает рентабельность акционерного капитала (то есть чем выше рычаг, тем больше акционерная стоимость), но положительный эффект финансового рычага действует до тех пор, пока стоимость заемного капитала не превышает величину ликвидных активов предприятия, за счет которых он может быть погашен. В противном случае эффект финансового рычага будет отрицательным, и предприятие рискует попасть в зону неплатежеспособности.

Необходимо рассчитать предельную норму коэффициента финансового рычага, выше которой подниматься не рекомендуется. Анализ строится относительно нормального значения $DER = 1,25$, при котором соотношение заемного капитала (*loan capital)* и оборотных активов (*current assets*) (в процентах) $LC : CA = 44,86 : 55,14$. Превышение LC над CA на 1 ед., равное 1000 тыс. руб., позволяет определить критическое значение $DER = 1,54$ (табл. 2).

Таблица 1

Данные по основным статьям бухгалтерского баланса

№ пред.	Период, год	**Заемный капитал, тыс.руб.**	долгосрочные обязательства, тыс.руб.	краткосрочные обязательства, тыс. руб.	**Собственные средства, тыс.руб.**	**Выручка от реализации, тыс.руб.**	**Совокупные активы, тыс. руб.**	оборотные активы, тыс. руб.	внеоборотные активы, тыс. руб.
1	2006	**157053**	67268	89785	**94228**	**101055**	**205237**	64536	140701
	2007	**755735**	649782	105953	**94228**	**130588**	**812400**	83767	728633
	2008	**803756**	678281	125475	**94228**	**101055**	**860230**	119795	740435
	2009	**758047**	554154	203893	**94228**	**131860**	**814996**	96009	718987
2	2006	**419**	0	419	**100**	**122**	**795**	393	402
	2007	**332**	0	332	**100**	**58**	**767**	380	387
	2008	**338**	0	338	**100**	**122**	**367**	366	1
	2009	**290**	0	290	**100**	**89**	**357**	351	6
3	2006	**36685**	0	36685	**78144**	**113001**	**145037**	47743	97294
	2007	**34716**	0	34716	**69328**	**124704**	**129061**	51428	77633
	2008	**30223**	0	30223	**63328**	**113001**	**109822**	39053	70769
	2009	**18978**	0	18978	**59591**	**81774**	**92956**	32898	60058
4	2006	**4790086**	4334970	455116	**381532**	**1373414**	**1234826**	670464	564362
	2007	**1618453**	757974	860479	**381532**	**1184655**	**1848961**	1346922	502039
	2008	**1432588**	784889	647699	**381532**	**1373414**	**1715088**	1486825	228263
	2009	**1183061**	15185	1167876	**384131**	**1891447**	**1766272**	1361184	405088
5	2006	**70637**	47445	23192	**26885**	**102738**	**136584**	28213	108371
	2007	**56688**	36304	20384	**30035**	**116772**	**126074**	35807	90267
	2008	**51602**	25000	26602	**68942**	**102738**	**124731**	31134	93597
	2009	**50368**	33425	16943	**31320**	**109161**	**123212**	30919	92293
6	2006	**79996**	12	79984	**10480**	**144776**	**86432**	31216	55216
	2007	**115783**	12	115771	**10480**	**144797**	**128031**	30328	97703
	2008	**79231**	0	79231	**10480**	**144776**	**94063**	25687	68376
	2009								

19	2006	**356761**	105452	251309	**179591**	**893069**	**435662**	242880	192782
	2007	**451794**	108762	343032	**178347**	**752357**	**538179**	273352	264827
	2008	**558617**	97533	461084	**135059**	**893069**	**784866**	449967	334899
	2009	**587016**	61256	525760	**304188**	**1262762**	**741493**	503604	237889
20	2006	**6594**	159	6435	**36313**	**73457**	**44708**	30064	14644
	2007	**7176**	192	6984	**36304**	**61125**	**49259**	31523	17736
	2008	**8136**	235	7901	**36277**	**73457**	**51693**	33443	18250
	2009	**9083**	254	8829	**36320**	**69188**	**54177**	34206	19971
Ср. зн.	2006	**877268,8**	468269	549481	**932201**	**1176152**	**1610366**	982080,8	628286
	2007	**1158887**	176676,4	1035213	**926887**	**651948**	**2331758**	1424688	907070
	2008	**1484599**	991641,6	889614	**993302**	**1167344**	**2637134**	1650816	986318
	2009	**1816127**	1039698	1180756	**915468**	**1886631**	**3062042**	1646759	1415283
Коэффициенты		**DER (ср.зн.)**				**TATR (ср.зн.)**			
период	2006	**0,941072277**				**0,730363326**			
	2007	**1,250299457**				**0,279595046**			
	2008	**1,494610374**				**0,442656146**			
	2009	**1,983823753**				**0,616134827**			

Таблица 2

Нахождение критического значения показателя *DER*

Переменные		Тыс/руб	Проценты	*Rак*	*DER*
LC < *CA*	LC	1158887	44,86	3,45 %	1,25
	CA	1424688	55,14		
LC > *CA*	LC	1425688	50,02	3,45 %	1,54
	CA	1424688	49,98		

После того, как были определены нормативные значения *DER*, следует перейти к рассмотрению еще одного не менее важного показателя, оказывающего влияние на *ROE*, – это коэффициент окупаемости совокупных активов (*total asset turnover ratio*). Для данного коэффициента так же будут определены нормативные значения.

Для коэффициента окупаемости совокупных активов нормативное значение равняется $TATR = 0{,}3$ (табл. 1). При этом нужно учитывать, что окупаемость активов зависит и от органического строения капитала: чем большую долю занимает основной капитал, который оборачивается медленно, тем ниже коэффициент оборачиваемости и выше продолжительность оборота всего совокупного капитала.

С одной стороны, высокие темпы инвестиций во внеоборотные активы на промышленных предприятиях могут привести к дефициту собственных оборотных средств, снижению платежеспособности и снижению эффективности основной деятельности (снижение объемов, увеличение затрат). С другой стороны, отказ от инвестиций может привести к остановке производства, снижению качества продукции и потере конкурентоспособности.

При привлечении дополнительных источников финансирования в условиях ограниченного рынка не будет возможности эффективно инвестировать в компанию, получить дополнительную прибыль и погасить проценты. В этом случае компания получает убытки. Но если рынок растет, отсутствие дополнительных источников финансирования приведет к упущенной выгоде [2].

Оптимальное соотношение оборотных и внеоборотных активов при достижении максимального уровня среднеотраслевой рентабельности акционерного капитала:

$$Va = CA + FA, \qquad (5)$$

где Va – объем активов предприятия, FA – внеоборотные активы, CA – оборотные активы.

При этом

$$Va = 907070 + 1424688 = 2331758 \ тыс.руб.$$

Оптимальное соотношение оборотных и внеоборотных активов для промышленных предприятий определяется по формулам:

$$CA(\%) = \frac{CA \times 100\ \%}{Va}, \qquad (6)$$

$$FA(\%) = \frac{FA \times 100\ \%}{Va}, \qquad (7)$$

Откуда:

$$CA(\%) = \frac{907070 \times 100\ \%}{2331758} = 61{,}10\ \%,$$

$$FA(\%) = \frac{1424688 \times 100\ \%}{2331758} = 38{,}90\ \%.$$

Высокая доля оборотных активов характерна для материалоемких производств. Чем выше доля оборотных активов и ниже доля внеоборотных, тем больше организация может привлекать краткосрочного финансирования (краткосрочных кредитов и займов, отсрочек платежа поставщикам и т. п.) без ущерба для своей финансовой устойчивости [4].

Так, для промышленных предприятий условие превышения $CA > FA$, при котором предприятие функционирует с наибольшей эффективностью, достигнуто. Уменьшение оборотных активов снижает общую ликвидность предприятия и может привести к неплатежеспособности.

Поскольку одним из условий эффективного функционирования предприятия является превышение оборотных активов над заемным капиталом, в особенности их способности погасить обязательства в течение года, то необходимо проанализировать степень наибольшей удовлетворенности данному условию (табл. 3).

Таблица 3

Расчет степени обеспеченности краткосрочных обязательств оборотными активами

Годы	Rак, %	STL, %	CA, %	Δ, %
2006	1,76	35,88	64,12	28,25
2007	3,45	42,08	57,92	15,83
2008	2,84	35,02	64,98	29,96
2009	2,21	41,76	58,24	16,48

В данной таблице в качестве STL представлены краткосрочные обязательства (*short-term liabilities*), а CA – оборотные активы (*current assets*). Как видно из таблицы, оборотные активы способны полностью погасить краткосрочные обязательства, при этом их остаток останется минимальным – 15,83 %, по сравнению с другими периодами, но при этом достаточным для успешной и бесперебойной работы предприятия. Условие минимальности и достаточности оборотных активов было достигнуто в 2007 году.

Все расчеты, приведенные выше, свидетельствуют о том, что значение коэффициента окупаемости совокупных активов $TATR = 0{,}3$, при котором соотношение оборотных (*current assets*) и внеоборотных активов (*fixed assets*) (в процентах) представляется как $CA : FA = 61{,}10 : 38{,}90$, является оптимальным для промышленных предприятий.

Следует вычислить предельно допустимое значение $TATR_{\max}$, при котором предприятие еще может сохранять свою финансовую устойчивость. Для этого, при условии неизменности DER для регрессионной модели, необходимо изменять $TATR$ в сторону его процентного увеличения, то есть проанализировать как будет изменяться ROE при увеличении $TATR$ на $n(\%)$ (табл. 4).

Таблица 4

Определение предельно допустимого максимального значения $TATR_{\max}$

Показатели	Проценты							
	0	100	200	300	310	320	330	331
ROE, %	3,45	2,40	1,36	0,32	0,21	0,11	0,00	-0,01
DER	1,25	1,2	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25
TATR	0,28	0,56	0,84	1,12	1,15	1,17	1,20	1,21

Анализ данных показал, что при изменении $TATR$ на 331 % ROE изменится до уровня –0,01 %, при котором деятельность предприятия становиться неэффективной, то есть с одного вложенного рубля собственники получают одну копейку убытка. Поэтому предельно допустимое максимальное значение $TATR = 1{,}2$.

Немаловажно так же знать, в каком процентном соотношении должны находиться коэффициенты финансового рычага и окупаемости совокупных активов для достижения максимальной эффективности деятельности предприятия, то есть получения отдачи на вложенный капитал. Расчет процентного отношения коэффициентов относительно друг друга по следующей формуле:

$$DER : TATR = \frac{DER \times 100\ \%}{DER + TATR} : \frac{TATR \times 100\ \%}{DER + TATR} = \frac{1{,}25 \times 100\ \%}{1{,}53} : \frac{0{,}3 \times 100\ \%}{1{,}53} = 81{,}72 : 18{,}78 .$$

При соблюдении данного процентного соотношения предприятие получает возможность повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности.

Более наглядно весь процесс расчета нормативных значений финансовых коэффициентов можно представить в виде схемы (см. рисунок).

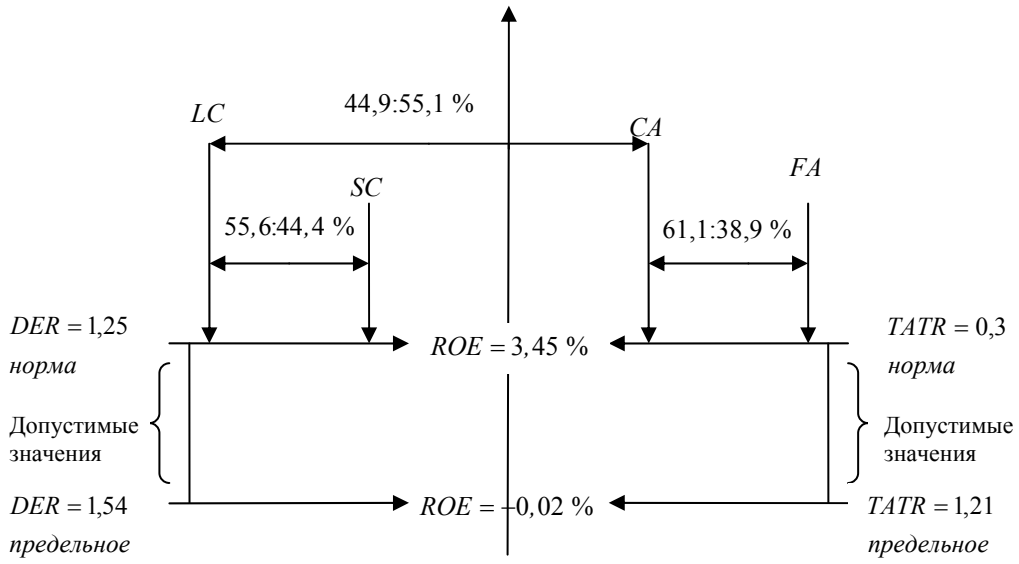


Схема расчета нормативных значений финансовых коэффициентов

Апробация данной прогнозной модели на успешно действующих промышленных предприятиях позволила выявить нормативные значения финансовых показателей, входящих в мо-

дель, основные закономерности их изменчивости, а также определить основные тенденции, благоприятно влияющие на финансовую устойчивость промышленных предприятий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Weston, J. F.* Essentials of Managerial Finance / J. F. Weston, K. Besley, E. F. Brigham. – N.Y., 1996.

2. *Плотников, Д.* Оценка рентабельности бизнеса / Д. Плотников // Технологии корпоративного управления. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_29/article_3989/

3. *Сорока, Я. А.* Концепция разработки регрессионной модели анализа и прогнозирования финансового состояния предприятий промышленности / Я. А. Сорока // УЭкС. – 2012. – Вып. 47. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uecs.ru/instrumentalnii-metody-ekonomiki/item/1663-2012-11-14-06-19-05

4. Оборотные активы / Финансовый анализ по данным бухгалтерской отчетности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.audit-it.ru/terms/accounting/current_assets.html

5. Финансовый леверидж / Финансовый анализ по данным бухгалтерской отчетности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/solvency/financial_leverage.html

6. Приказ Минэкономики РФ от 01.10.1997 №118 «Об утверждении методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)».

УДК 658.310.13
ББК У291.6-21

Н. В. Кетько

СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ УПРАВЛЕНИИ МОТИВАЦИЕЙ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Волгоградский государственный технический университет

Исследуемые в работе проблемы связаны с возникновением перекосов в материальной составляющей мотивации труда, обусловленные отсутствием государственного регулирования этой сферы, а также сложностью управления мотивацией, порожденной ярко выраженными индивидуальными характеристиками мотивов.

Ключевые слова: поддержка принятия решений, методы экспертной оценки, оценка мотивации.

N. V. Ketko

SYSTEM OF DECISION-MAKING SUPPORT FOR LABOUR MOTIVATION MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

Volgograd State Technical University

The problems, which are studied in this work, are associated with emergence of distortions in a material component of labor motivation, caused by the absence of state regulation of this sphere, as well as the complexity of motivation management generated by the pronounced individual characteristics of motives.

Keywords: decision support, methods of expert evaluation, assessment of motivation.

Все существующие теории изучают отдельные элементы процесса мотивации и не рассматривают его в комплексе. Отсутствие целостного представления о мотивации создает сложности при управлении ею. Для объединения отдельных элементов мотивации автор предлагает рассматривать ее как систему, состоящую из трех подсистем: мотивов, воздействий и ограничений (рис. 1). Подсистема мотивов представляет собой множество мотивов сотрудников предприятия и в свою очередь подразделяется на различные подсистемы по разным признакам: по методу удовлетворения – на подсистему материальных мотивов, подсистему косвенно-материальных мотивов и подсистему нематериальных мотивов; по характеру проявления – на подсистему скрытых и подсистему явных мотивов; по значимости для сотрудника – подсистему первичных и подсистему вторичных мотивов (рис. 2).

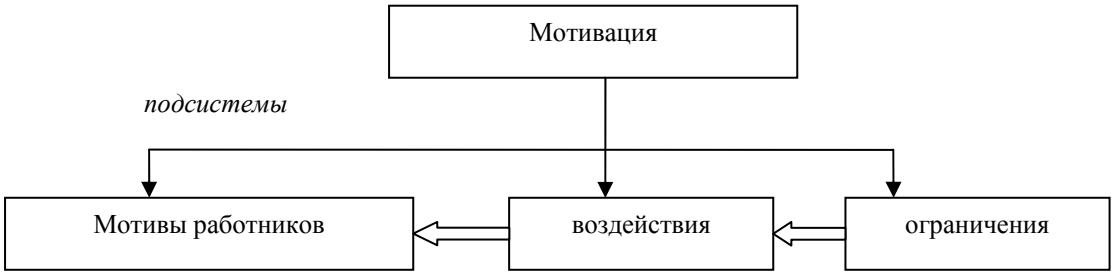


Рис. 1. Система мотивации труда наемных работников на предприятии

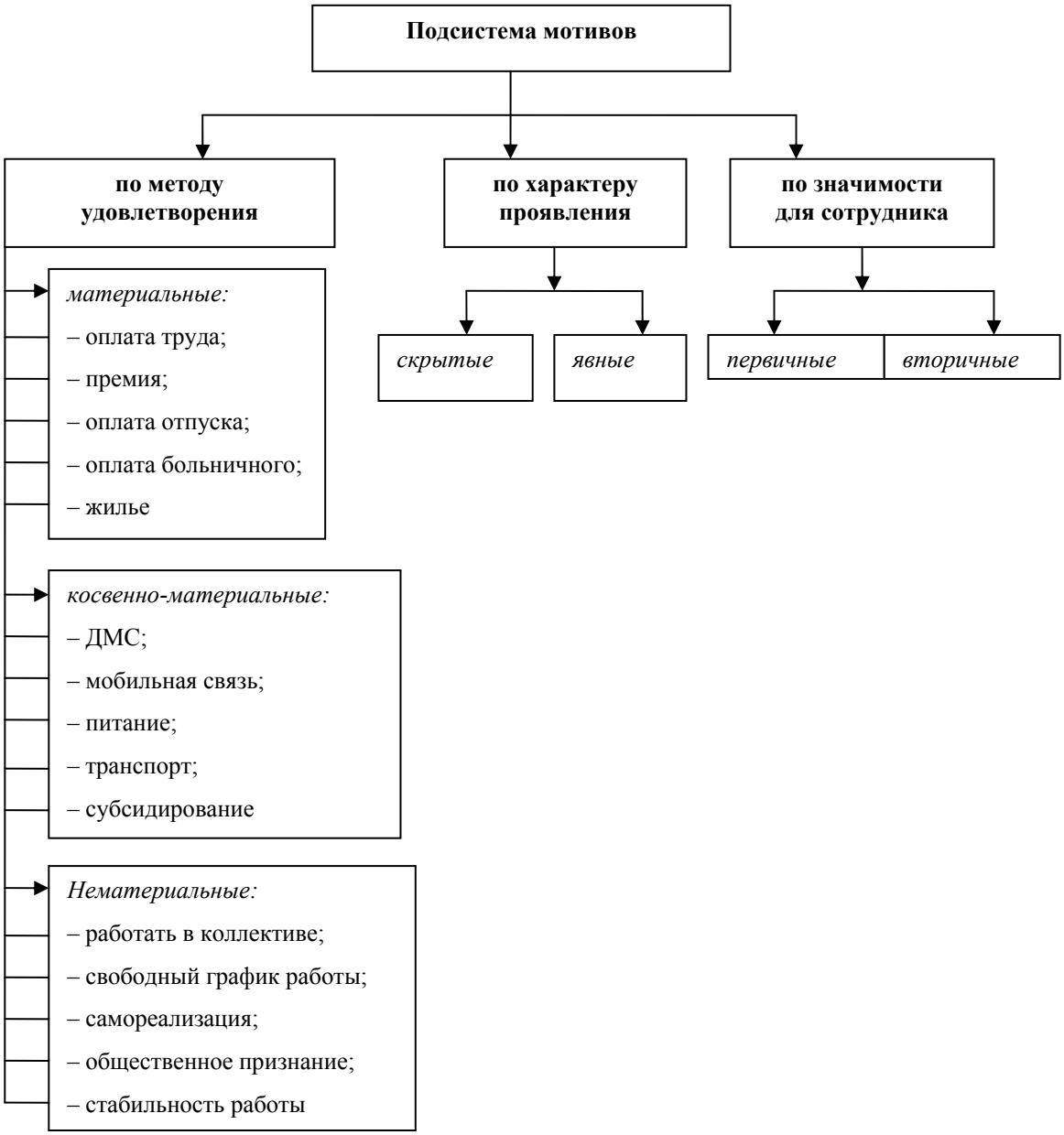


Рис. 2. Структура подсистемы мотивов

Подсистема мотивов состоит из множества различных мотивов сотрудников предприятия, которые также объединяются в подсистемы в зависимости от их характеристик. Мотивы находятся между собой в сложном динамическом взаимодействии, один мотив может усиливать другой или ослаблять его действие. Мотивы изменяют свои свойства – вторичный мотив в любой момент может стать первичными и также возможен обратный процесс, поэтому формируются подсистемы первичных и вторичных мотивов. По своему характеру мотивы могут быть скрытыми и явными, явные мотивы легко определяются и, соответственно, к ним просто подобрать методы воздействия, способствующие удовлетворению потребности, сформировавшей мотив, а скрытые мотивы являются трудно выявляемыми, поэтому для их определения и дальнейшего эффективного удовлетворения потребности необходимо участие специалиста. Скрытые мотивы тяжело определить в связи с тем, что даже сам работник не может его сам сформулировать как первичный – из них формируются подсистемы скрытых и явных мотивов. В зависимости от метода удовлетворения потребности мотивы подразделяются на подсистемы: материальные, косвенно-материальные и нематериальные.

Элементы всех составляющих систему мотивации подсистемы взаимодействуют между собой и могут оказывать как положительное воздействие друг на друга, так и отрицательное. Положительное воздействие заключается в желании сотрудников достигать поставленные предприятием цели, в этом случае будет достигнут высокий уровень мотивации труда сотрудников, а отрицательное воздействие заключается в побуждении сотрудников достигать личных целей в ущерб целям предприятия, которое будет нести убытки из-за падения уровня эффективности управления мотивацией.

Таким образом, предприятиям для успешного ведения деятельности в современных условиях рыночной экономики требуется разработка концепции управления мотивацией наемных работников, заключающаяся в достижении положительного взаимодействия между подсистемами системы мотивации и нивелирования отрицательного воздействия (рис. 3).

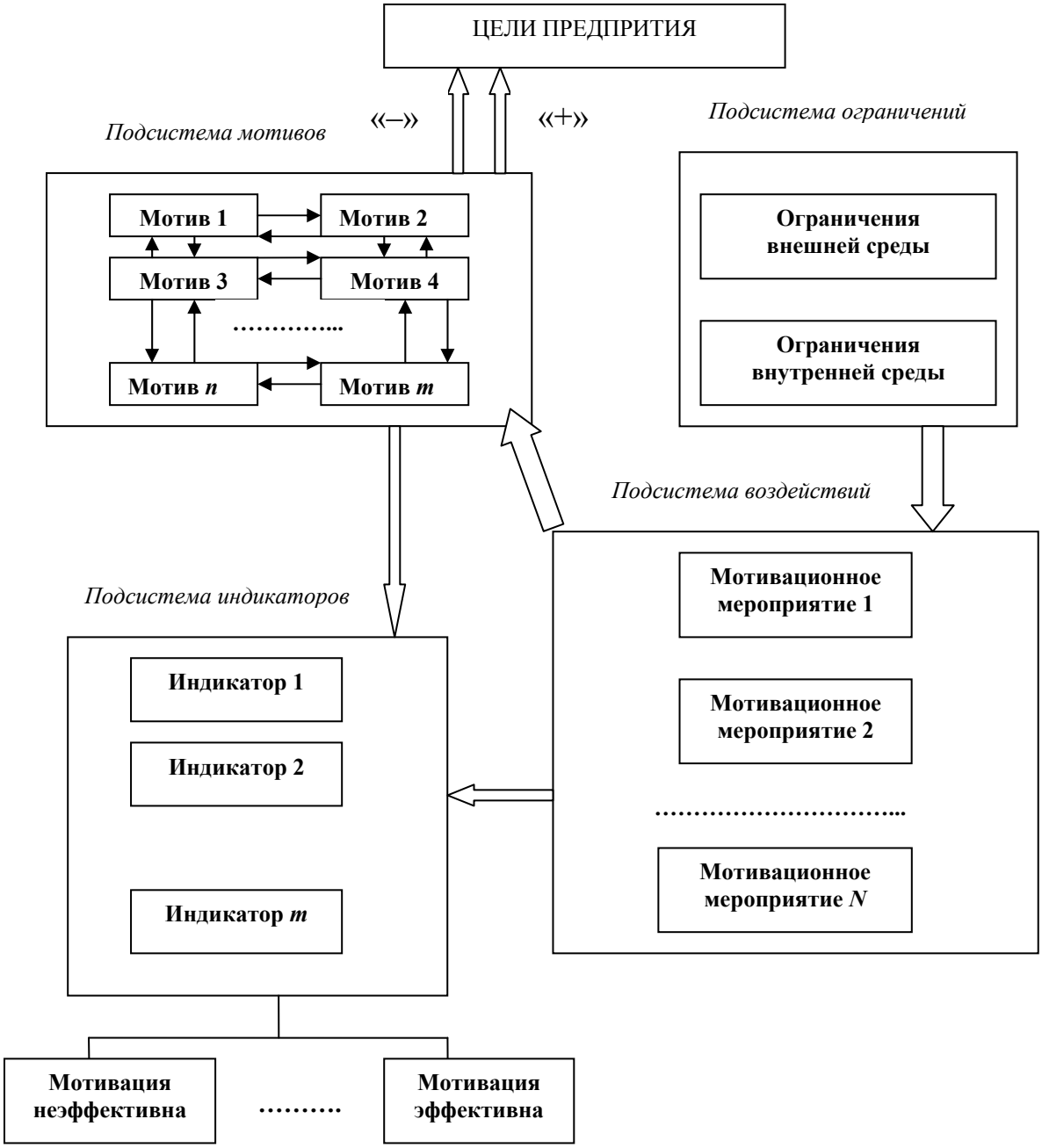


Рис. 3. Концепция управления системой мотивации труда наемных работников на предприятии

Исходя из представленной концепции, управление заключается в следующем: руководству предприятия необходимо из подсистемы мотивов выделить те, которые будут согласовываться с целями предприятия, что сделает его деятельность высокоэффективной, и воздействовать на них мероприятиями, удовлетворяющими потребности наемных работников, причем мероприятия должны быть согласованы с потенциальными возможностями предприятия реализовать их. Таким образом, возникает объективная необходимость разработки методологии оценки мотивации труда наемных работников, которая позволит: упорядочивать мотивы сотрудников по значимости для целей удовлетворения наиболее важных для работников; согласовывать ранжированный ряд мотивов с основными целями предприятия; согласовывать мотивационные мероприятия с потенциальными возможностями предприятия; контролировать эффективность мотивационных мероприятий.

Одной из проблем оценки мотивации при использовании социально-психологических методов является отсутствие алгоритма согласования мотивов сотрудников с целями предприятия, а также ранжирования их по значимости. Руководителю приходится это делать, опираясь на собственный опыт и интуицию.

В качестве выводов из анализа использования методов на современном этапе развития можно сформулировать следующее:

– основными недостатками методов анкетирования, опроса, тестирования является то, что в практическом использовании они не всегда могут дать объективную информацию о мотивах. Методы прямой диагностики, основанные на самооценке, позволяют выявить лишь явные, а не реально значимые мотивы. Кроме того, информация может сознательно искажаться самим сотрудником вследствие различной социальной желательности мотивов, это проявляется в маскировке порицаемых и демонстрации одобряемых мотивов;

– алгоритм проективных методов оценки позволяет разрешить проблему мотивационных искажений со стороны сотрудников, поскольку используемые вопросы скрывают свое истинное содержание. Но использование этих методов сопряжено с длительными затратами времени и является трудоемкой процедурой, а достоверность и надежность результатов определяется квалификацией и опытом специалиста, проводящего оценку.

Все изученные в процессе исследования методы оценки рассматривают мотивацию труда наемных работников либо с позиции рассмотрения работника как элемента трудового процесса, то есть осуществляют оптимизацию прибыли и затрат, либо с позиции работника как личности, то есть оптимизируют процесс мотивации и часто прямо или косвенно используются знания экспертов.

Таким образом, можно сделать вывод, что при оценке мотивации исходной информацией служат экспертные оценки, а также в этих методах отсутствует алгоритм согласования мотивации труда работников и основных целей предприятия, то есть оптимизации производства и мотивации труда в комплексе, что обусловливает необходимость объединения этих методов путем разработки методологии оценки мотивации труда как элемента системы поддержки принятия решений на предприятии.

Разработанные автором методики и алгоритмы сведены в обобщенную методологию оценки и поддержки принятия решений в процессе управления мотивацией труда наемных работников на предприятии (рис. 4). Основным назначением методологии является ранжирование мотивов сотрудников по их значимости, их согласование с целями и возможностями предприятия с учетом влияния множества сложноформализуемых факторов внешней и внутренней среды.

Входными данными для оценки являются: множество лингвистических экспертных оценок, выраженных в балльных шкалах; результаты опросов, анкетирования и тестирования работников, позволяющие определить мотивы работников; факторов внешней и внутренней среды, оказывающих влияние на поведение работников и на ведение хозяйственной деятельности предприятия; индикаторов, ограничений, выражающих возможности предприятия реализовывать те или иные мотивационные воздействия; индикаторов, которые позволят оценить эффективность процесса управления мотивацией труда. Выходными данными методологии будут: мотивационная структурно-иерархическая модель (мотивационная структура) предприятия, которая позволяет оптимизировать выбор методов воздействия на потребности сотрудников, сформировавшие тот или иной мотив, так как отражает иерархию мотивов по убыванию значимости для сотрудников и для предприятия, что в свою очередь облегчает ру-

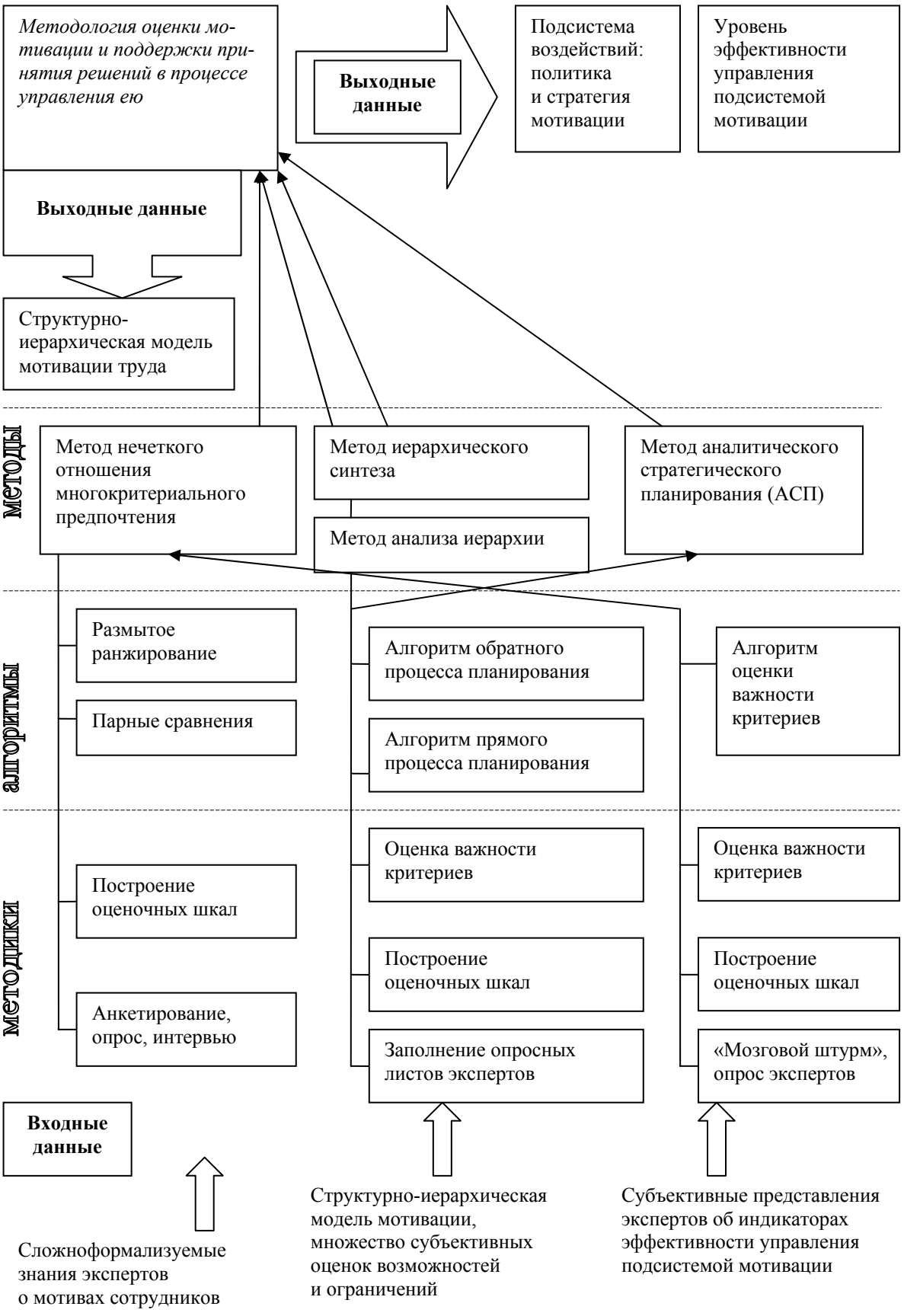


Рис. 4. Концептуальное представление методологии оценки и поддержки принятия решений в процессе управления системой мотивации труда

ководству подбор необходимых воздействий; комплекс мотивационных воздействий, формирующих политику и стратегию мотивации труда наемных работников с учетом имеющихся ограничений, которые позволяют оптимизировать принятие решений в процессе управления мотивацией труда наемных работников на предприятии; ранжированный ряд индикаторов, которые позволяют своевременно оценивать эффективность используемых тех или иных мотивационных воздействий, а также гибко реагировать на динамические изменения потребностей сотрудников, таким образом, достигается поддержка принятия решений в процессе управления системой мотивации труда на предприятии.

Организация взаимодействия экспертов и лица, принимающего решения в процессе управления подсистемой мотивации на предприятии, основана на системе поддержки принятия решений, осуществляющей оценку и согласование сложноформализуемых знаний экспертов (рис. 5).

Предложенная концепция управления системой мотивации и методология оценки и поддержки принятия управленческих решений формируют необходимость разработки СППР, которая должна отвечать следующим требованиям:

– поскольку мотивационные процессы сложно оцениваются количественными показателями, то система должна обрабатывать исходные данные в виде качественных характеристик и оценок, то есть оперировать лингвистическими переменными;

– бесконечно развивающийся и изменчивый характер процесса мотивации и изменчивость мотивов у разных людей создает высокий уровень неопределенности в этой области исследования, следовательно методы обработки информации в СППР должны содержать алгоритм снятия неопределенности;

– мотивы имеют различную значимость для сотрудника и по-разному согласуются с целями предприятия, поэтому в СППР необходимо предусмотреть не только процедуру сортировки мотивов по значимости для сотрудников, но и процедуру согласования их с целями и направлениями развития предприятия.

Исходя из установленных требований, оценка мотивации и поддержка принятия решений в процессе управления ею в СППР должны обеспечивать:

– согласование целей, задач и основных направлений развития предприятия с мотивационными процессами наемных работников;

– регулярность оценки мотивов труда наемных работников, связанную с изменчивостью и бесконечностью процесса мотивации, что в свою очередь формирует требования к методам оценки – они не должны быть трудоемкими и должны обеспечивать возможность в постоянном режиме контролировать мотивационную динамику;

– оценку значимости мотивов и их ранжирование по предпочтительности, так как при увеличении степени удовлетворения ожиданий результаты труда будут прогрессивно расти;

– согласование соответствия стимулирующих и мотивирующих воздействий со значимостью мотивов сотрудников;

– согласование внутренних и внешних ограничений и системы воздействий необходимо для удовлетворения потребностей, формирующих мотивы сотрудников;

– контроль за эффективностью управления мотивацией на предприятии.

Эксперты генерируют множество возможных мотивов сотрудников, исходя из своих субъективных представлений, высказывают суждения о предпочтительности возможных мотивов и важности различных факторов. Данные заносятся в базу данных, содержащую входные параметры. В ней хранится информация, вводимая экспертами в систему. Первая база данных содержит учетные записи такой же структуры по ресурсам, ожидаемым результатам и факторам; информацию о шкалах, разработанных экспертами, которая позволяет присвоить элементам различные веса. Все учетные записи связаны по ключу задачи, а элементы, хранящие информацию о присвоенных значениях для разных алгоритмов, связаны между собой по критериям и целям.

Во второй базе данных хранятся расчетные данные, полученные в результате промежуточных оценок для процесса оценки мотивации и контроля: согласование мнений экспертов методом парных сравнений для процесса формирования подсистемы воздействий; веса элементов каждого уровня, полученные методом парных сравнений, и вектор приоритетов альтернатив, полученный методом иерархического синтеза, и окончательных расчетов – вектор приоритетов альтернатив, полученный методом нечеткого отношения пред-

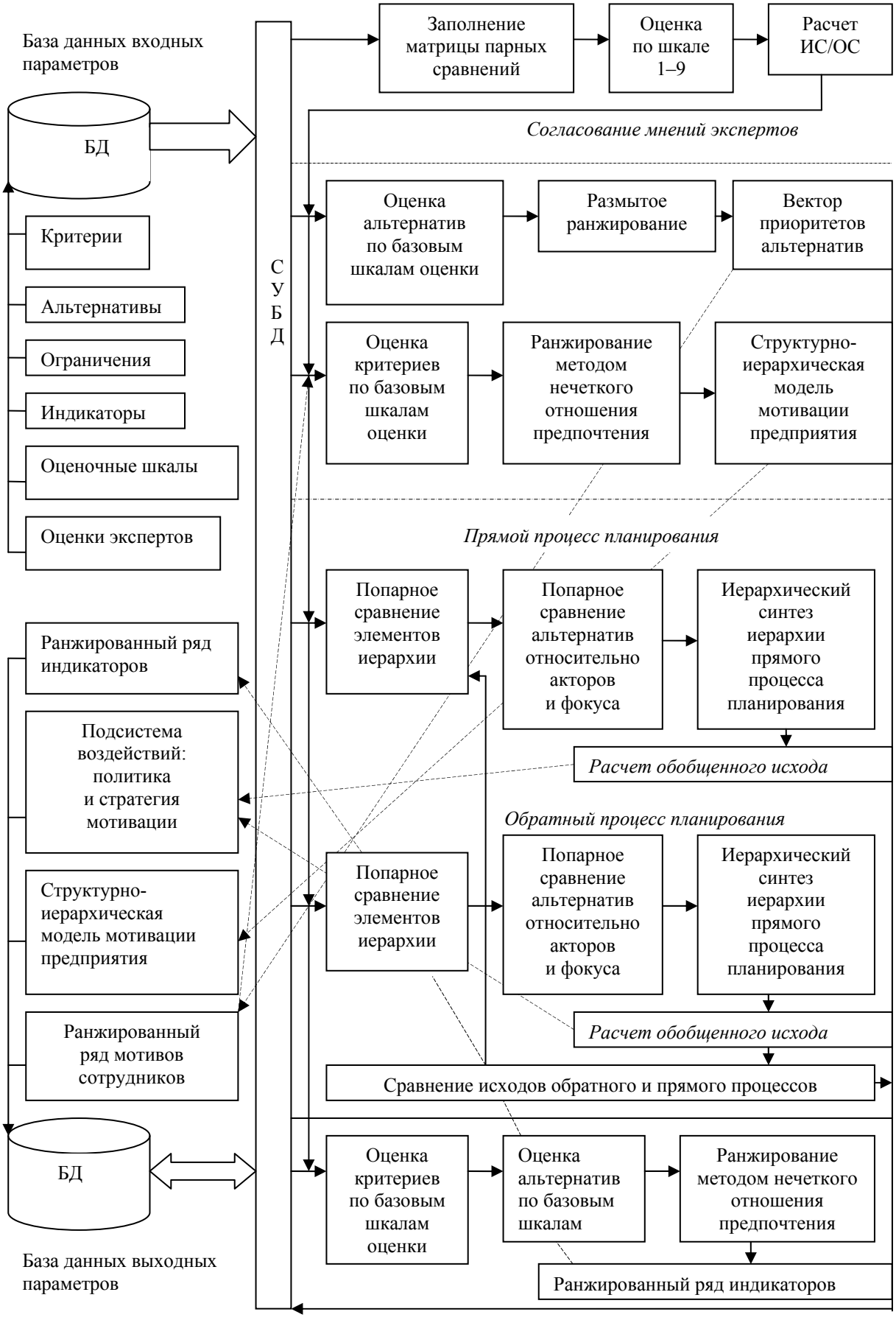


Рис. 5. Структурная схема СППР

почтения при оценке мотивов и контроле эффективности управления мотивацией, и результаты обобщенных исходов при формировании подсистемы воздействий. База данных результатов расчетов содержит информацию об оценках ресурсов, оценках целей, а также записи об отношениях предпочтения.

Систематизация мотивов в различных видах иерархических классификаций позволит руководству предприятия разработать несколько альтернативных вариантов компонентов мотивационной стратегии и политики. Разработанные варианты можно будет внедрять по мере изменения факторов внешней среды.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Кетько, Н. В*. Движущая сила (Основные трудности построения мотивационной структуры предприятия и эффективные пути их преодоления) / Н. В. Кетько // Креативная экономика. – 2009. – № 5. – С. 86–91.

Научное издание

И З В Е С Т И Я
Волгоградского государственного технического университета
№ 5 (108), 2013 г.

С е р и я «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ
(теория, практика, перспектива)»
(Выпуск 15)

Межвузовский сборник научных статей

Редактор *Е. В. Кравцова*
Компьютерная верстка *Е. В. Макаровой*

Перевод на английский язык выполнен профессиональным бюро переводов «ЮНИТ»

Темплан 2013 г. (научные издания). Поз. № 50н.
Подписано в печать 15.05.2013. Формат 60×84 1/8. Бумага офсетная.
Гарнитура Times. Печать офсетная. Усл. печ. л. 12,55. Уч.-изд. л. 13,25.
Тираж 150 экз. Заказ

Волгоградский государственный технический университет.
400005, Волгоград, просп. В. И. Ленина, 28, корп. 1.

Отпечатано в типографии ВолгГТУ.
400005, Волгоград, просп. В. И. Ленина, 28, корп. 7.

К СВЕДЕНИЮ АВТОРОВ

В сборнике научных статей «Известия высших учебных заведений», серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» публикуются статьи, которые содержат результаты теоретических и экспериментальных исследований, представляют научный и практический интерес для широкого круга специалистов в области экономики.

Вопрос об опубликовании статьи или ее отклонении решает редакционная коллегия сборника, которая утверждается ректором университета, ее решение является окончательным. Редколлегия направляет представленный для издания материал на рецензирование.

Рукопись должна быть набрана и сверстана в текстовом редакторе Word и распечатана на лазерном принтере в режиме полной загрузки тонера. Формат бумаги А4 (210×297 мм).

Для ускорения подготовки издания необходимо представлять файлы статей на дискетах или компакт-дисках (CD) в полном соответствии с распечатанным оригиналом. Дискета должна быть вложена в отдельный конверт, на этикетке дискеты указываются фамилии авторов статьи.

При наборе текста следует соблюдать следующие требования: поля – верхнее – 2,0 см, нижнее – 3,0 см, левое – 2,5 см, правое – 2,5 см; шрифт Times, кегль 14, интервал полуторный.

Текст набирается с применением автоматического переноса слов, перед знаками препинания (в том числе внутри скобок) пробелы не допускаются, после них ставится один пробел. Разрядка слов не допускается, следует избегать перегрузки статей большим количеством формул, рисунков, таблиц. Для набора символов в формульном редакторе MS Equation (MS Word) использовать установки (Стиль/Размеры) только по умолчанию; рисунки должны быть выполнены в редакторах векторной графики, таких как CorelDRAW или в любом приложении к Word. Допускается сканирование рисунков в программе Microsoft Photo Editor.

Инициалы и фамилия автора (авторов) пишутся над заглавием статьи. Ниже заглавия, перед основным текстом, указывается организация или предприятие, в котором работает автор статьи. В конце статьи ставится полное название учреждения, которое рекомендует статью для публикации, дата и подпись автора (всех авторов).

Литературные ссылки должны быть оформлены в соответствии с ГОСТ 7.1–2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления». Библиографический список использованной литературы, составленный в порядке упоминания в тексте, дается в конце статьи; связь с основным текстом осуществляется цифровым порядковым номером в квадратных скобках в строке. Подстрочные ссылки не допускаются.

Иностранные фамилии и термины в тексте следует приводить в русском переводе. В библиографическом списке фамилии авторов, полное название книг и журналов приводится на языке оригинала.

Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

При обозначении единиц физических величин должна применяться Международная система единиц (СИ).

Объем статьи не должен превышать 8 страниц бумаги формата А4, включая таблицы и библиографический список; число рисунков – не более четырех, включая рисунки, помеченные буквами *а*, *б*, и т. д. Рекомендуется включать в сборник статьи с авторским коллективом не более четырех человек с участием каждого автора в одной–двух статьях.

Статьи должны представлять сжатое четкое изложение результатов, полученных автором без повторов приводимых данных в тексте статьи, таблицах и рисунках. К статье должны быть приложены: сведения об авторах (полное имя, отчество, фамилия, ученая степень, звание, домашний адрес, номер телефона служебный, домашний, E-mail), документация, подтверждающая возможность ее открытого опубликования.

ТЕМА НОМЕРА

УДК 378.016
ББК Ч48.023

А. Ф. Джинджолия, Н. В. Чигиринская

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ФГОС В ИНЖЕНЕРНОМ ОБРАЗОВАНИИ: РАЗМЫШЛЕНИЯ ПОСЛЕ АККРЕДИТАЦИИ

Волгоградский государственный технический университет

В статье приведен анализ состояния инженерного образования. Показано, что применение компетентностного подхода на различных уровнях обучения с использованием различных моделей прогнозирования профессиональных компетенций позволяет решить некоторые проблемы перехода на ФГОС.

Ключевые слова: компетенция, ФГОС, рынок труда, прогнозирование, прикладной бакалавриат, магистратура, оценка компетенций.

A. F. Dzhindzholiya, N. V. Chigirinskaya

NEW VIEWPOINT TO FEDERAL STATE EDUCATIONAL STANDARDS OF ENGINEERING EDUCATION: REFLECTIONS AFTER ACCREDITATION

Volgograd State Technical University

The article analyses the status of engineering education. It is shown that application of a competence-based approach at different levels of education with the use of various models of professional competence forecasts allows some problems of transition to Federal State Educational Standards to be solved.

Keywords: competence, Federal State Educational Standards, labour market, forecasting, applied bachelor's program, master's program, assessment of competence.

Введение

В последнее время проблемы инженерного образования все больше привлекают внимание не только педагогической общественности, но и деловых кругов, руководство России. По мнению ряда исследователей, при анализе структуры российского образования возникает впечатление, что мы все еще находимся в XX веке, и даже не в последнем его десятилетии. До половины высших учебных заведений все еще сохраняют *отраслевую направленность*, даже тогда, когда сами отрасли уже не существуют [1].

Какие проблемы сейчас стоят перед инженерным образованием в связи с переходом на новые федеральные государственные образовательные стандарты (ФГОС)? Попробуем в связи с этим ответить на некоторые наболевшие вопросы.

Необходимость перехода на ФГОС и компетентностное обучение

Внешней причиной перехода на многоуровневое образование стало подписание Болонской декларации о вступлении России в единое Европейское образовательное пространство, что явилось следствием глобализации всех мирохозяйственных связей. Внутренними причинами перехода на два основных образовательных уровня (бакалавриат и магистратура) являются следующие: рыночная среда деятельности, в которой оказалась высшая школа, и фактор времени, который для всех участников рынка образовательных услуг приобрел огромное значение.

По этим причинам сокращение сроков обучения и переход к широкому образованию по направлениям подготовки вместо специальностей, то есть переход на западную образовательную модель, представляется не надуманной ломкой «лучшего в мире» российского высшего профессионального образования (ВПО), а мерой вполне своевременной и объективной. Такой точечный подход весьма разумен, поскольку минимизирует финансовые и временные затраты всех участников образовательного процесса. Кроме того, он минимизирует затраты государства на контроль за качеством учебного процесса: поскольку по российскому законодательству дополнительные образователь-

ные услуги платные, их потенциальный потребитель, уже имеющий диплом о высшем образовании – диплом бакалавра, не пойдет их получать в тот вуз, где ему не смогут обеспечить необходимый уровень и качество знаний [2].

Так обстоит дело с большинством гуманитарных направлений подготовки, но что касается инженерных профессий, здесь все обстоит не так однозначно: при современном уровне науки и техники подготовить из вчерашних школьников первоклассных бакалавров-технарей за 3,5–4 года, вряд ли возможно. Что касается следующего уровня профессиональной подготовки инженерных кадров – магистров техники, ориентированных на развитие научных либо прикладных исследований, то, на взгляд авторов, оживить отечественную прикладную науку без развития современного инновационного отечественного производства вообще невозможно. Где же выход? Думается, его предоставляет компетентностный подход к подготовке инженерных кадров. Читателям предлагается небольшой исторический экскурс о происхождении компетентностного обучения, из которого станут ясны цели и задачи такого рода обучения. Известен пример применения адаптивных стратегий в Англии, когда она стала играть роль «мастерской мира». Это привело к формированию особой системы подготовки технических кадров, всецело ориентированной на подручные и практические задачи (*on-the job training*). В краткосрочной и среднесрочной перспективе это позволило довольно быстро увеличить численность необходимых кадров, однако к концу XIX в. обусловило заметное технико-экономическое отставание страны. Переломить эту тенденцию удалось переходом от обучения на практике к теоретическому (знаниевому) обучению. Компетентностный подход, который позволяет снять вербальность образования и перенести его содержание в реальные модели эффективного выполнения инженером социокультурных и профессиональных функций, а также служит критериальной базой для оценки эффективности и управления качеством профессионального образования, в этом контексте следует рассматривать как составную часть образовательной модели, адаптированной к внешней среде.

Что дает вузам переход на ФГОС?

ФГОС дают вузу большую свободу в выборе дисциплин для реализации образовательных программ и их содержания, для формирования заданных компетенций, и, таким образом, появляется возможность формирования компетенций, не только регламентированных стандартами, но и других, актуальных для конкретного работодателя. Для вуза – это дополнительные степени свободы в его образовательной деятельности.

Другими важными новациями ФГОС являются модульный подход к построению образовательной программы и кредитная система оценки трудоемкости учебной работы (система зачетных единиц). С модулями прекрасно компонуется рейтинговая система оценки знаний. Модульная система удобна для студентов (по затратам времени и форме), преподавателей (из модульных блоков можно компоновать дисциплинарные комплексы для разных курсов) и учебного заведения (возможность обучать большее количество студентов без изменения штата преподавателей и учебно-материальной базы). Следует также отметить, что это уже сложившаяся западная практика, но и российская школа также имеет свой исторический опыт их создания. В некоторых советских вузах еще четверть века назад проходила апробацию система «РИТМ» (Развитие индивидуального творческого мышления), для которой было характерно модульное построение учебных дисциплин.

Отрадно отметить также, что ФГОС, в отличие от всех предыдущих стандартов, большую роль в образовательном процессе отводят студенту, индивидуализируя сам учебный процесс: студент (как и работодатель) имеет право самостоятельно формировать индивидуальную программу обучения, получая от вуза консультации по формированию будущего профиля подготовки. В подобных случаях разбивка учебных курсов на модули является необходимым условием формирования индивидуальных образовательных траекторий [3]. Следует отметить, что на данном этапе реализации ФГОС не вполне понятно, кто, кроме отдельных работодателей, будет делать заявки вузам на конкретные образовательные траектории; как в таких условиях должен планироваться набор студентов и как это будет сочетаться в бакалавриате с традиционной для российских вузов поточно-групповой моделью организации учебного процесса.

Сегодняшний инженер – кто он, и каково место инженерной подготовки в современном университете?

С 2011 г. двухуровневая подготовка в российской высшей школе становится основной,

однако, на языке профессиональных квалификаций, бакалавры и магистры техники пока не предъявлены рынку труда: они не имеют систематического описания для различных видов технико-экономической и управленческой деятельности и не прозрачны для работодателей. Нужно определиться: чем бакалавр техники как продукт образовательной деятельности высшей школы отличается от инженера?

Кстати, в соответствии с действующим образовательным законодательством, бакалавры не имеют права продолжать свое образование в аспирантуре, хотя формальные правила приема в нее требуют наличия диплома о высшем образовании. А если это так, то может ли бакалавр считаться носителем высшего образования? И не вступает ли это обстоятельство в противоречие с определениями, данными в образовательных стандартах третьего поколения: бакалавр – это высшее профессионально профилированное образование; магистр – это высшее углубленное профессиональное образование; специалист (читай инженер) – это высшее специальное профессиональное образование. Как объяснить преподавателю высшей школы, а тем более работодателю, приученному к определенности в кадровых вопросах, кого готовит вуз?

Попытка превратить в рамках традиционных образовательных программ отечественной высшей школы бакалавриат в самостоятельную программу может привести к понижению статуса диплома о высшем образовании, его девальвации в понимании работодателя, что, собственно, и наблюдается в последние годы. Работодатели предпочитают принимать на работу выпускников вузов с 5–6-летним образованием, а выпускники бакалавриата стремятся продолжить свое образование и получить диплом либо специалиста, либо магистра. Чтобы этого не происходило, бакалавриат в структуре высшего профессионального образования не должен, очевидно, позиционировать себя как образовательная программа, замещающая уже ранее существовавшие образовательные программы высшей школы.

Вполне может случиться, что при повышении статуса образовательных программ среднего профессионального образования появится свободная образовательная ниша – прикладной бакалавриат, как это следует из Международной стандартной классификации образования (МСКО) – *International Standard Classification of Education* (*ISCED*), ступень 5*B* (см. таблицу). Это первый этап высшего профессионального образования, программы которого «не ведут непосредственно к присуждению продвинутой научной квалификации и предусматривают практическую (техническую) профессиональную направленность».

Соответствие ступеней обучения [4]

Ступень по МСКО-97	Эквивалент в Российской системе образования
МСКО 5 ***(ISCED 5B-tertiary-type B education)*** Образование пятой ступени, первый этап высшего образования, программа 5*B*. Программы этой ступени не ведут непосредственно к присуждению продвинутой научной квалификации и предусматривают практическую (техническую) профессиональную направленность	**Среднее профессиональное образование** Обеспечивает получение среднего профессионального образования в учреждениях среднего профессионального образования и высших учебных заведениях, реализующих программы среднего профессионального образования
МСКО 5А ***(ISCED 5A-tertiary-type A education)*** Образование пятой ступени, первый этап высшего образования, программа 5*A*. Программы этой ступени не ведут непосредственно к присуждению продвинутой научной квалификации и предусматривают теоретическую (научно-исследовательскую) подготовку, обеспечивающую высокий уровень профессиональной специализации	**Высшее профессиональное образование** Обеспечивает получение высшего профессионального образования в высших учебных заведениях
МСКО 6 ***(ISCED 6-Advanced research programmers)*** Образование шестой ступени, второй этап высшего образования, программа 6. Программы, ведущие к присуждению продвинутой научной квалификации	**Послевузовское профессиональное образование** Подготовка в аспирантуре и докторантуре.

В этой связи представляет интерес программа прикладного бакалавриата как инструмент, интегрирующий образовательные программы среднего и высшего профессионального образования. Вопрос лишь о его месте в системе высшего или среднего профессионального образования. Если так нужное обществу начальное профессиональное техническое образование не престижно, а престижно университетское, почему бы не сделать его одной из ступеней высшего университетского образования?!

В России так же имеется аналогичный позитивный опыт. В качестве примера – опыт Волгоградского государственного технического университета, в структуру которого входит Камышинский технологический институт (г. Камышин – второй по значимости районный центр Волгоградской области), где под одной крышей, с момента основания (а это более 20 лет!), благополучно живут и развиваются все три образовательных уровня: начальное, среднее и высшее техническое образование. Выгода такого симбиоза очевидна: выпускники среднетехнического факультета не чувствуют себя обделенными – они заканчивали не ПТУ или колледж, а один из образовательных уровней (начальный или средний) крупного технического университета. Лучшие из них, при желании сразу, или предварительно поработав, могут вернуться в свой же вуз на следующий образовательный уровень, реализуя инновационную концепцию современного образования – «непрерывное обучение в течении всей жизни» [2].

Отдельный вопрос – это уровень и характер профессионализации (профилирования или специализации) основных образовательных программ бакалавриата. Со специалистами все было понятно: долгое время было принято считать, что право на жизнь имеет как узкопрофильная, так и широкопрофильная их подготовка. К узкопрофильным или узкоспециализированным были отнесены образовательные программы, профессиональные составляющие которых обеспечивали подготовку выпускника под конкретный объект, изделие или технологию, хотя сложность и конкретного объекта, и конкретного изделия, а тем более технологии, могла быть различной. Таким образом, и широта профессиональной подготовки при этом изменялась в значительных пределах. Однако следует отметить, что такой подход к формированию профессиональной составляющей образовательных программ был возможен в индустриальную эпоху с жесткой привязкой выпускников к конкретному предприятию, чему в немалой степени способствовало распределение, и что в дальнейшем уменьшало выпускникам высшей школы возможность профессионального маневра. Но в советское время эта негативная тенденция компенсировалась объемом и содержанием фундаментальной составляющей образовательных программ, и это выгодно отличало выпускников отечественной инженерной школы.

Что касается широкопрофильной подготовки, то ее природа носит несколько более сложный характер: это образование, направленное прежде всего на значительное расширение возможных функций профессионала, что особенно характерно для рабочих специальностей. В последнее же десятилетие общество столкнулось с колоссальным парадоксом: увеличение числа получивших образование и профессиональную подготовку сопровождается ростом профессиональной некомпетентности, поскольку не соответствует требованиям научно-технического развития.

Оценка профессиональных компетенций

К сожалению, ФГОС не вносят ясность в вопрос о том, как оценивать те или иные компетенции? Между тем проблема их оценки – это, по сути, вопрос создания фонда оценочных средств. Методика их применения разработана в Исследовательском центре проблем качества подготовки специалистов МИСиС еще в 2002 г. Ученые этого Центра разработали и предложили модель технологии проектирования основной образовательной программы, базирующейся на взаимосвязи между внутривузовскими процессами планирования, достижения и оценки результатов обучения, и внешним циклом, отражающим потребности работодателя. Речь идет о так называемом «маркетинге от потребителя», учитывающем как цели, так и результаты обучения. Проблема, однако, в том, что работодатель в массе своей сам еще не до конца осознает свои потребности и поэтому не хочет (или не может) принимать участие в разработке таких оценочных средств!

Проблема еще в том, что сами преподаватели должны быть не только обучены технологиям проведения оценочных процедур с применением таких инструментов оценки, но и иметь реальные представления о том, как эти технологии работают на практике, в чем их сильные

и слабые стороны, по каким критериям должны формироваться оценочные задания и т. д.

Необходимость развития системы прогнозирования профессиональных компетенций в России

Эта система должна дополнить количественное прогнозирование параметров рынка труда, которого уже недостаточно для развития человеческого потенциала страны. В Европе понимание необходимости формирования перечня перспективных компетенций, которыми должны обладать работники, пришло еще в начале 2000-х годов. Там оценка потребностей в профессионально подготовленных кадрах осуществляется на основе национальных моделей прогнозирования, которые обеспечивают кратко-, средне- и долгосрочные потребности национальной экономики в профессиональных кадрах. Прогнозирование компетенций реализуется в рамках количественных прогнозов и является неотъемлемой частью системы *VET* (*Vocational Education and Training*). Понять, насколько выбор учащегося коррелируется с отраслевыми программами развития, могут помочь три основные модели (идеальные типы), позволяющие определить количество мест на различные программы инженерной подготовки. На практике большинство стран предпочитает совмещать эти модели [5]:

1. *Student preference* – модель, связанная с предпочтениями учащегося: в ее рамках учащиеся могут свободно выбирать учебные программы, а власти пытаются приспособиться под эти условия, чтобы удовлетворить спрос, независимо от того, предоставляют ли эти курсы навыки, необходимые на рынке труда.

2. *Planned provision* предполагает запланированное обучение, которое наряду с предпочтениями учащегося планируется в соответствии с рекомендациями работодателя и потребностями рынка труда.

3. Модель «*Market determination»* связана с влиянием рынка труда: выбор учащихся определяется программами производственных практик и ограничивается только тем, что работодатели готовы предложить в качестве обучения на рабочем месте.

На уровне отдельного региона, для формирования механизма выявления новых компетенций, авторам представляется возможным применение кластерного подхода. Так, например, в Волгоградской области предполагается создание промышленно-научно-образовательных кластеров на базе крупнейших вузов: фармакологического (медицинский университет), промышленного (технический университет), аграрного (аграрный университет), которые помогут выявить и сформировать необходимые компетенции выпускников [6].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Высшее техническое образование как инструмент инновационного развития / под ред. В. Г. Иванова, В. В. Кондратьева. – Казань : КНИТУ, 2011. – 160 с.

2. *Шаховская, Л. С.* Проблемы реформирования российской высшей школы: взгляд изнутри / Л. С. Шаховская // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 1. – С. 37–43.

3. *Сазонов, Б. А*. Индивидуально-ориентированная организация учебного процесса как условие модернизации высшего образования / Б. А.Сазонов // Высшее образование в России. – 2011. – № 4. – С. 10–24.

4. *Сенашенко, В. С.* О проблемах и трудностях становления бакалавриата в структуре высшего профессионального образования России / В. С. Сенашенко // Высшее образование в России. – 2011. – № 12. – С. 77–84.

5. Education at a Glance 2009: OECD Indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.oecd.org/edu/eag2009.

6. *Кабанов, В. А*. Опыт и тенденции модернизации российских регионов: Волгоградская область / В. А. Кабанов // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 4 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 11). – С. 7–12.

ОТЗЫВ НА ПУБЛИКАЦИЮ Л. С. ШАХОВСКОЙ и И. Е. ПОТАШОВОЙ

ющими конкурентоспособность и качество продукции. Важным моментом здесь выступают стимулы к инновационной деятельности, которые в определенной мере существуют у исследователей и которые необходимо формировать у предпринимателей.

В процессе диффузии инноваций возникает вопрос о степени восприятия результатов интеллектуальной деятельности предпринимателем. В первую очередь результат коммерциализации научно-технических разработок интересует предпринимателя с точки зрения получения прибыли от внедрения и реализации с учетом значительной доли риска, связанного с деятельностью на новых типах рынка или предложением нового продукта. Нельзя не согласиться с точкой зрения, высказанной в статье Л. С. Шаховской и И. Е. Поташовой, об отсутствии достаточных мотивов, активизирующих желание предпринимателя проводить инновационную деятельность [1]. Характеризуя инновационный процесс в общем виде, А. И. Орлов представляет его как получение и коммерциализацию изобретения, новых технологий, видов продукции и услуг, решений производственного, финансового, административного или иного характера и других результатов интеллектуальной деятельности [2]. Если рассматривать часть инновационной деятельности в виде инновационного проекта, то можно выделить две взаимодействующих стороны – вуз (малое инновационное предприятие) и внешний партнер (предприниматель). Основные участники процесса диффузии инноваций представлены на рис. 1.

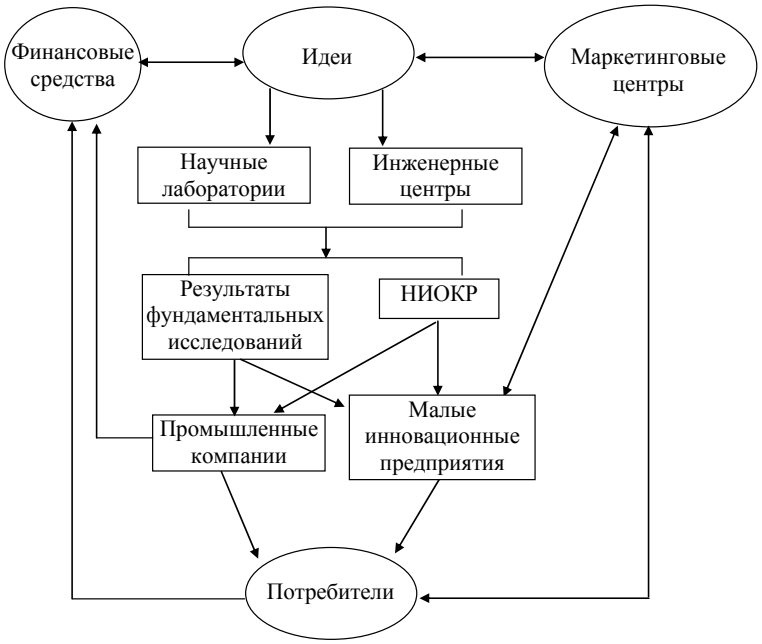


Рис. 1. Процесс доведения идеи до потребителя

И с т о ч н и к : сост. автором.

Внутривузовскую работу можно структурировать как собственно научно-исследовательскую работу прикладного характера и разработку технологии выпуска продукции. Деятельность внешнего партнера связана с освоением выпуска продукции, организацией маркетинговой деятельности для перехода к массовому выпуску, получением оплаты от покупателей и поступлением средств на расчетный счет вуза (субсчет малого предприятия). При этом предприниматель берет на себя основную группу рисков, возникающих в процессе коммерциализации проекта. Коммерциализация исследовательской деятельности в значительной мере определяется связями между ключевыми участниками инновационного процесса – научными организациями и вузами, малыми фирмами, крупными корпорациями.

Инновационная восприимчивость должна стать «лакмусовой бумагой» для оценки инновационного потенциала предприятия. Для развития инновационной деятельности в стране в целом необходимо создавать условия, которые заинтересуют предпринимательский сектор в сотрудничестве с университетами и научными организациями, мотивировать с помощью

различных стимулов предпринимателя в реальном процессе коммерциализации результатов НИОКР. В статье Л. С. Шаховской и И. Е. Поташовой подчеркивается, что предприниматель является участником инновационного процесса лишь на последней стадии, так как неустойчивое состояние российской экономики, трудность прогнозирования развития бизнеса приводят к стремлению получить прибыль без дополнительного риска [1]. Отсюда следует вывод, что проблема повышения инновационной восприимчивости связана в первую очередь с предпринимателями, поскольку у лиц, осуществляющих научно-исследовательскую деятельность, накоплен достаточный инновационный потенциал и собственно восприимчивость. Основная задача заключается в поиске стимулов и побудительных факторов для предпринимателей как участников инновационного процесса, вступать в него на первых стадиях, непосредственно занимаясь инновационными разработками.

Формирование инновационного предложения всегда обращено к запросу производителя определенного товара или услуги. Особенность инновационного товара В. Я. Горфинкель состоит в том, что он имеет конкретный адрес, определенную сферу производства или рыночную нишу [3]. Владельцы интеллектуального товара превосходят покупателей новшеств в части информированности о техническом потенциале своего товара, но уступают покупателю в части его коммерческой оценки. Покупатель новшества часто только в общем виде представляет свою задачу по инвестированию в производство и во многом полагается на эти представления при выборе инновационных решений. Соотношение результатов и затрат, предопределяющее саму возможность осуществления инновационной деятельности, происходит в разных вариантах и определяется фактором спроса. При этом инновации выступают средством решения производственных и коммерческих задач предпринимателей. Заинтересованность предпринимателей в инновационной деятельности обусловлена долей получаемого эффекта от ее конечных результатов, то есть от распределения будущих прибылей, связанных с реализацией новшеств.

Низкая результативность российских продаж интеллектуальных продуктов объясняется во многом тем, что на мировые рынки поступают результаты научно-технических работ в незавершенном виде, не превращенные в конкретные технологии и образцы продукции, а нередко и не защищенные патентами. Современный кризис национальной инновационной системы в России проявился не только в недостаточном финансировании науки из федерального бюджета, но и в падении платежеспособного спроса на научно-техническую продукцию со стороны предпринимательского сектора, в ухудшении качественных характеристик научных кадров и состояния материально-технической базы исследований. Преодоление разрыва между потенциальными возможностями научно-образовательного комплекса России и низким уровнем их практического использования требует не только увеличения объемов финансирования, но и эффективного взаимодействия научных учреждений с производственными структурами и системой образования, формирования инфраструктуры, которая обеспечит доведение научных результатов до конкретных технологических проектов и их реализации на рынке. Невосприимчивость бизнеса к инновациям является действительно серьезной проблемой [1], так как определяет замедление процесса коммерциализации результатов научно-технической деятельности.

Становление рынка инноваций – технологий, средств производства, услуг, лицензий, патентов – изменяет функции коммерческих служб производительных предприятий, ведомств, реализует принцип рационализма. То есть инновационным ресурсом должен обладать субъект, который видит в нем большую перспективу использования, способен финансировать проект. На заинтересованность хозяйствующих субъектов в приобретении новшества влияют состояние рыночной и инновационной инфраструктуры, институтов венчурного финансирования, возможности выхода на мировой рынок. Субъекты рынка научно-технической продукции функционируют в жестких условиях: невозможно находится на вторых ролях в условиях конкуренции. В этом проявляется принципиальное отличие рынка научно-технической продукции от всех других видов рынка, где успех первого обладателя нового товара отличается от всех других продавцов, вышедших на рынок с аналогичным товаром, лишь размерами объема продаж и прибыли. Эти отличительные особенности до предела обостряют конкуренцию на данном рынке и повышают степень риска для всех участников научно-технической гонки. Инновационная восприим-

чивость может стать тем фактором, который определяет наряду с уровнем риска степень участия предпринимателя в инновационной деятельности, и при успешном ее результате он может завоевать конкурентное преимущество на формирующемся рынке научно-технической продукции.

По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), коэффициент активности изобретательской деятельности рассчитывается по количеству патентных заявок в расчете на 10 тыс. человек населения. В 2008 г. он составил 1,95, что значительно ниже, чем в странах-лидерах (Япония – 25,9, США – 7,61, Германия – 5,98, США – 5,0, Финляндия – 4,9, Швеция – 4,7), но ненамного хуже, чем в таких странах, как Франция, Нидерланды, Канада [4]. Инновационный потенциал экономики России, характеризуемый количеством действующих охранных документов на изобретения и полезные модели, в пять раз ниже, чем в Германии (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика уровня изобретательской активности

Страны	Годы				
	2004	2005	2006	2007	2008
Российская Федерация	1,60	1,66	1,96	1,94	1,95
Германия	5,88	5,87	5,83	5,81	5,98
Китай и Гонконг	0,5	0,7	0,92	1,15	1,47
США	6,23	6,83	7,29	7,93	7,61
Япония	28,91	28,87	27,23	26,17	25,90

Источник: ВОИС

Вместе с тем инновационный потенциал РФ остается одним из конкурентных преимуществ, недостаточно используемых при повышении конкурентоспособности страны. Россия в рейтинге Всемирного экономического форума по Индексу глобальной конкурентоспособности (GCI) за минувший год опустилась с 63 на 66 место на фоне роста конкурентоспособности других стран БРИКС (табл.2) [6]. Соседями России в списке на этот раз оказались Вьетнам (65 место) и Перу (67 место). В докладе отмечается, что по сравнению с предыдущим годом относительно стабильное положение России значительно ухудшилось по таким слагаемым как качество институтов, здравоохранение и начальное образование, эффективность рынка труда, конкурентоспособность компаний и инновационный потенциал. Улучшение произошло лишь по двум слагаемым: макроэкономическая среда и технологический уровень. основным барьером представители бизнеса назвали коррупцию, а прошлогодние проблемы с доступом к финансированию и налоговым регулированием уступили первые места таким барьерам для бизнеса как неэффективность государственного аппарата и преступность. Россия продолжает оставаться в числе аутсайдеров по таким критериям, как развитие финансового рынка, инфляция, бремя государственного регулирования. Все эти проблемы мешают России воспользоваться своими конкурентными преимуществами, такими, как сравнительно низкий уровень государственного долга и дефицита бюджета, большой размер рынка, относительно высокий инновационный потенциал и качественное высшее образование.

Таблица 2

Место России в рейтинге глобальной конкурентоспособности 2011–2012 [6]

Экономика	GCI 2011–2012		GCI 2010–2011	Тренд
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	
Швейцария	1	5,74	1	0
Сингапур	2	5,63	3	1
Швеция	3	5,61	2	–1
Финляндия	4	5,47	7	3
США	5	5,43	4	–1
Германия	6	5,41	5	–1
Нидерланды	7	5,41	8	1
Дания	8	5,40	9	1
Япония	9	5,40	6	–3
Великобритания	10	5,39	12	2
Россия	66	4,21	63	–3

На успех реализации научно-технической продукции влияют: научно-технический потенциал, производственно-техническая база, основные виды ресурсов, крупные инвестиции, соответствующая система управления. Правильное соотношение и использование этих факторов, а также тесная взаимосвязь через систему управления между инновационной, производственной и маркетинговой деятельностью предприятия могут привести к более эффективному осуществлению инновационной стратегии. Научный потенциал можно представить как деятельность в различных секторах общества (табл. 3).

Таблица 3

Динамика числа организаций, выполнявших научные исследования и разработки, по секторам деятельности РФ (единиц)

Год	Число организаций – всего	В том числе по секторам деятельности:			
		государственный	предпринимательский	высшего профессионального образования	некоммерческих организаций
2003	3797	1233	1990	526	48
2004	3656	1230	1851	533	42
2005	3566	1282	1703	539	42
2006	3622	1341	1682	540	59
2007	3957	1483	1742	616	116
2008	3666	1429	1540	603	94
2009	3536	1406	1446	603	81

Источник: Росстат

Соотношение объема произведенной инновационной продукции в РФ за период 2009–2011 гг. с уровнем затрат на технологические инноваций организаций (рис. 2) свидетельствует об отставании финансирования инновационной деятельности по сравнению с полученными результатами. Также недостаточная эффективность инновационной деятельности отечественных предприятий связана с тем, что в большинстве случаев все сводится к простому приобретению технологического оборудования и технологий, а значит, не ведется работа по их усовершенствованию и модернизации.

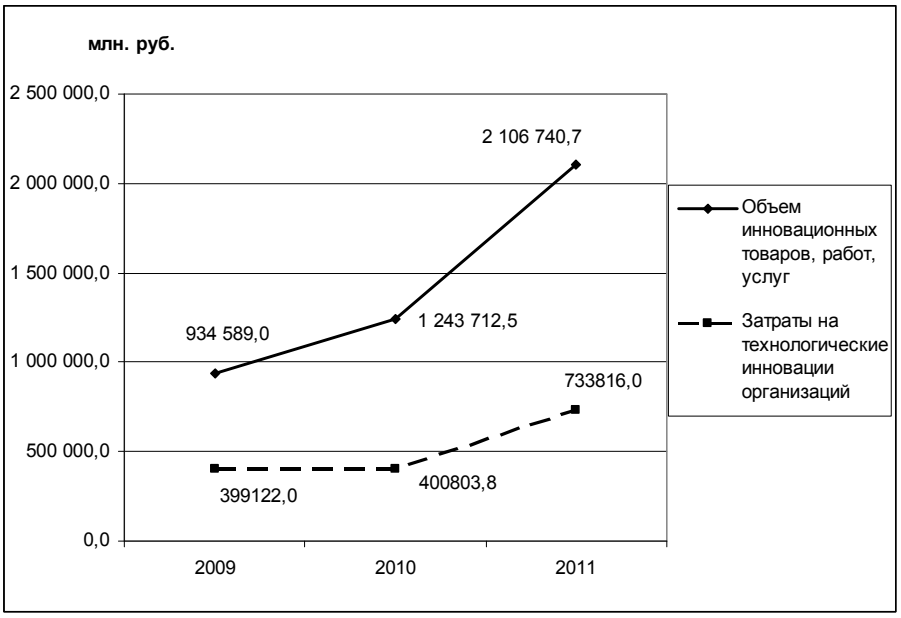


Рис. 2. Анализ результативности затрат на технологические инновации в РФ

И с т о ч н и к : сост. автором, по данным Росстат

Таблица 4

Инновационная активность организаций по субъектам Российской Федерации

Субъекты	Удельный вес организаций, осуществлявших инновационную деятельность, в общем числе организаций, процентов						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	9,5	9,6	9,7	9,9	10,0	9,4	9,3
Центральный федеральный округ	9,7	10,2	10,3	10,4	10,0	9,4	8,8
Северо-Западный федеральный округ	8,6	9,1	9,4	11,0	9,8	8,9	9,5
Южный федеральный округ	9,2	8,5	8,5	8,2	8,3	7,2	6,8
Приволжский федеральный округ	10,4	11,0	10,8	11,4	12,8	12,5	12,8
Уральский федеральный округ	13,3	12,7	12,4	11,2	11,5	10,1	10,2
Сибирский федеральный округ	7,6	7,0	7,7	8,1	8,1	7,7	7,3
Дальневосточный федеральный округ	6,9	6,0	6,2	6,0	5,8	7,2	8,3

И с т о ч н и к : Росстат

Сравнительный анализ инновационной активности организаций по субъектам РФ представлен в табл. 4.

Анализ литературы, посвященной вопросам коммерциализации технологий, показывает, что в современном мире роль продуктовых и технологических инноваций как источника экономического роста не только перемещает их в сферу ответственности корпоративного руководства предприятий, но и сближает со стратегиями бизнеса. Выведение процессов разработки и реализации новых технологий с производственно-хозяйственного и функционального уровней на корпоративный приводит к повышению роли инновационной деятельности в общей системе управления предприятием.

Существенным препятствием в создании и распространении научно-технических новшеств в национальной экономике России остается незащищенность прав их собственников, что приводит к снижению интеллектуального потенциала страны и уменьшению количества организаций, занимающихся научно-исследовательской деятельностью (табл. 5).

Таблица 5

Динамика числа организаций, выполнявших научные исследования и разработки, по субъектам Российской Федерации (единиц)

Субъекты	Годы					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	3656	3566	3622	3957	3666	3536
Центральный федеральный округ	1437	1393	1426	1536	1445	1383
Северо-Западный федеральный округ	552	536	531	606	533	518
Южный федеральный округ	313	310	312	355	321	316
Приволжский федеральный округ	559	540	547	585	549	532
Уральский федеральный округ	234	226	225	233	220	211
Сибирский федеральный округ	415	419	425	464	429	410
Дальневосточный федеральный округ	146	142	156	178	169	166

Источник: Росстат

В практической управленческой деятельности используются показатели, характеризующие инновационную активность хозяйствующих субъектов: интенсивность осуществления инноваций – количество инноваций, используемых за определенный период времени; скорость осуществления инноваций – скорость, с которой вводится инновация, после того, как она впервые была реализована; коэффициент инновационности – доля затрат на разработку

инноваций (НИОКР в годовом объеме реализации предприятия или доля занятых в НИОКР в общем числе занятых в организации).

Инновационная активность организации характеризует степень участия организации в осуществлении инновационной деятельности в целом или отдельных ее видов в течение определенного периода времени. Уровень инновационной активности определяется как отношение числа организаций, осуществлявших технологические, организационные или маркетинговые инновации, к общему числу обследованных за определенный период времени организаций в стране, отрасли, регионе [5]. Инновационная активность организаций по видам экономической деятельности в Южном федеральном округе представлена на рис. 3. Рассматривая уельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, можно сделать выводы о неустойчивости роста показателей по регионам ЮФО за период 2009–2011 гг.

В связи с тем, что повышение инновационной активности организации связано с оптимизацией использования инновационных ресурсов и инновационного потенциала предприятия, автор предлагает учитывать качество персонала организации. Критериями определения данной характеристики персонала являются уровень профессиональной подготовки, обучаемость и восприимчивость персонала к нововведениям. С точки зрения автора, в инновационной деятельности проблема качества персонала становится ключевым фактором.

Инновационная восприимчивость является характеристикой инновационной активности предприятия. Автор понимает под восприимчивостью способность и готовность персонала предприятия к осуществлению инновационной деятельности, быстроту реакции сотрудников на инновации и изменения.

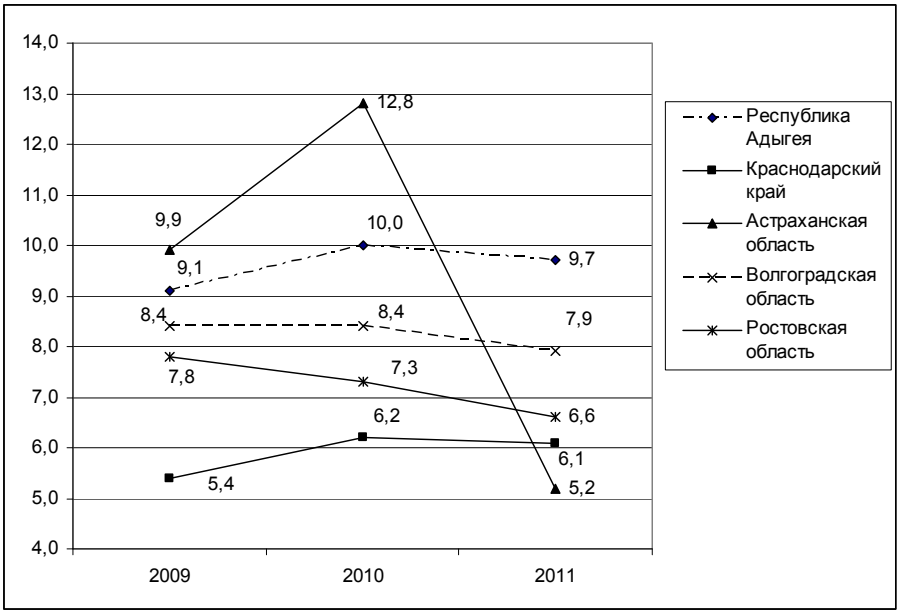


Рис. 3. Инновационная активность организаций ЮФО

И с т о ч н и к : сост. авт., по данным Росстат

Для повышения инновационной восприимчивости организации необходимо выяснить, что именно тормозит новшества – отсутствие необходимых технических знаний персонала, система управления или корпоративная культура. Если причиной служит отсутствие технических знаний, решение связано со значительными издержками, но достаточно четко формулируется: необходимо усилить службу исследований и опытных разработок и ускорить перенос новых идей от исследований к внедрению в производство. Если же существует вторая причина проблемы – нововведения тормозят системные и культурные барьеры, то нужен тщательный анализ, получение информации от руководителей подразделений, непосредственно ответственных за нововведения (технологическую информацию, разработку новой продукции, испытания, организацию производства, контроль качества, технический маркетинг).

Основными источниками информации для осуществления изменений будут практические работники – профессиональные исследователи, инженеры-конструкторы, торговые агенты, а также цеховые контролеры и опытные рабочие.

Высокая восприимчивость к инновациям является потенциалом роста инновационной активности предприятия, способствует созданию конкурентоспособной научно-технической продукции и влияет в дальнейшем на процесс ее позиционирования и продвижения на рынке. Успешная реализация технологического новшества на рынке в конечном итоге зависит от инновационных возможностей потребителей.

В настоящее время при создании малых инновационных предприятий при вузах возникают следующие проблемы: невозможность на льготной основе предоставлять в аренду имущество вуза малому предприятию; внесение в уставный капитал компаний оборудования, установок и приборов, приобретенных вузом за счет внебюджетных средств; отсутствие основы для создания компании, так как у многих учреждений нет официально зарегистрированных результатов интеллектуальной деятельности.

Высокая восприимчивость к инновациям является потенциалом роста инновационной активности предприятия, способствует созданию конкурентоспособной научно-технической продукции и влияет в дальнейшем на процесс ее позиционирования и продвижения на рынке.

В качестве примера способа усиления взаимодействия промышленности и вузов можно привести практический опыт Волжского политехнического института по проведению городской научно-практической конференции с участием не только ученых и студентов города, но и предпринимателей, представителей промышленных предприятий. Как форма информационного взаимодействия такое мероприятие представляется достаточно эффективным, так как предприниматели могут не только представить основные моменты своей деятельности, но и заявить о проблемах и поиске новых направлений, а также получить сведения об имеющихся научно-технических разработках вуза и перспективе их применения в промышленности. Являясь первым шагом сотрудничества и обмена опытом, конференция способствует дальнейшему взаимодействию ученых и предпринимателей. Главная задача заключается в том, чтобы это взаимодействие носило не формализованный, а практический характер, переходя в сотрудничество с целью коммерциализации разработок (что является главным мотивационным стимулом для исследователей) и получением реальной прибыли от внедрения нового продукта (главная цель предпринимательской деятельности).

Таким образом, инновационная восприимчивость приобретает важное значение среди факторов повышения эффективности инновационной деятельности. Основная задача заключается в стимулировании предпринимательских структур, применении различных групп мотивов для повышения заинтересованности участников инновационного процесса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Шаховская, Л. С.* Значение стимулирования в развитии среды инновационной восприимчивости / Л. С. Шаховская, И. Е. Поташова // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 16 (103) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2012. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики» ; вып. 14). – С. 7–13.

2. *Орлов, А. И.* Теория принятия решений: учеб. пособие / А. И. Орлов. – М.: Март, 2004. – 656 с.

3. Инновационный менеджмент: учебник / под ред. В. Я. Горфинкеля, Б. Н. Чернышева. – 2-е изд. – М.: Вузовский учебник, 2008. – 464 с.

4. *Стрелков, О. И.* Российский индекс изобретательской активности / О. И. Стрелков // Аккредитация в образовании. – 2010. – 27.12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.akvobr.ru

5. Наука и инновации / Материалы сайта Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: //http://www.gks.ru

6. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2011–2012 // Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // http://gtmarket.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: МИКРОЭКОНОМИКА – МАКРОЭКОНОМИКА – МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.9
ББК У5

А. А. Хрысева, Ю. Д. Мордашкина

КРАТКИЙ ОБЗОР ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ИХ СКРЫТЫЙ СМЫСЛ

Волгоградский государственный технический университет

Спустя четыре года после начала глобального финансового кризиса, мировая экономика до сих пор продолжает сводить концы с концами. Развивающиеся экономики – все еще главный двигатель глобального роста, но их выработка замедлилась по сравнению с предкризисным периодом. Чтобы возвратить предкризисные темпы роста, развивающиеся страны должны еще раз отдать преимущество внутренней политике, повышающей производительность. В то время как сдерживающие факторы от реструктурирования и финансовой консолидации продолжают действовать в странах высокого дохода, они должны стать менее напористыми, позволив замедлить попытки форсирования роста за следующие несколько лет.

Ключевые слова: буффера, выпуск товаров, импульс реформирования, инфляция, окружающая обстановка, платежный баланс, потенциал, производственная функция, развивающиеся страны, ускорение роста, финансовые потоки.

A. A. Khryseva, Yu. D. Mordashkina

MACRO-ECONOMIC BASIC TRENDS: OVERVIEW AND MAIN IMPLICATIONS

Volgograd State Technical University

Four years after the onset of the global financial crisis, the world economy continues struggling. Developing economies are still the main driver of global growth, but their output has slowed compared with the pre-crisis period. To regain pre-crisis growth rates, developing countries must once again emphasize internal productivity-enhancing policies. While headwinds from restructuring and fiscal consolidation will persist in high-income countries, they should become less intense allowing for a slow acceleration in growth over the next several years.

Keywords: buffers, output, reform momentum, inflation, environment, current account balance, potential, production-function, developing countries, growth acceleration, financial flows.

Совокупный эффект национальных мер и мер, применяемых во всех странах Европейского союза, чтобы улучшить финансовую устойчивость и расширение мер, которые Европейский центральный банк (ECB) был готов принять в защиту евро, привели к существенному улучшению на глобальных финансовых рынках. В отличие от прошлых эпизодов менее напряженных отношений, когда состояние рынка улучшилось только частично, многие индикаторы рыночного риска отступили к уровням, в последний раз замеченным в начале 2010 года, перед тем, как беспокойство по поводу финансовой устойчивости еврозоны вышло на первый план.

Уменьшение напряженности на финансовых рынках также чувствовали в развивающихся странах. Во-первых, международный капитал поступает в основном в развивающиеся страны, которые снизились до 30–40 % в мае-июне, но теперь достигли новых максимумов [2].

В то время как сигналы финансовых рынков довольно ободряющие, сигналы, поступающие от реальной мировой экономики, более противоречивы. Рост в развивающихся странах ускорился в третьем квартале 2012 года, включая крупнейшие страны со средним доходом, такие как Бразилия и Китай, где неустойчивость в середине года способствовала глобальному замедлению [5].

В ситуации, когда, вероятно, внешняя среда останется проблематичной, характеризуемой медленным и потенциально изменчивым ростом стран за следующие несколько лет с высоким уровнем дохода, устойчивый рост в развивающихся странах не гарантируется. Чтобы продолжить также быстро увеличивать темпы

роста, развивающиеся страны должны будут поддержать реформы в качестве движущей силы, которые подкрепили ускорение темпов роста в течение 1990-х и 2000-х годов. В отсутствие дополнительных усилий, чтобы поднять производительность посредством структурных реформ, инвестиций в человеческий капитал, более совершенных инвестиционных условий и управления на самых высоких уровнях, рост развивающихся стран может замедлиться.

Кроме того, учитывая все еще неопределенную глобальную окружающую среду, многим развивающимся странам хорошо бы посоветовать постепенно восстановить исчерпанные финансовые и денежно-кредитные буффера, чтобы гарантировать, что их экономические системы смогут ответить так же мобильно, как во время кризиса 2008–2009 гг.

В течение года в целом чистые потоки международного капитала в развивающиеся страны снизились и были оценены в 19,7 % в 2012 г. со снизившимися на 9,5 % и возросшими на 15,8 % притоков и оттоков капитала соответственно, что продемонстрировано в таблице.

Чистый приток иностранного капитала в развивающиеся страны, млрд долл. США

Показатели	Годы							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Финансовые потоки								
Текущий платежный баланс	412,9	240,5	187,5	152,1	12,6	–8,0	–65,4	–80,4
Приток капитала	812,6	701,7	1 219,1	1 112,4	1 007,2	1 134,1	1 250,9	1 351,5
Приток чистых частных инвестиций	782,2	620,7	1 145,9	1 082,4	993,1	1 123,4	1 244,2	1 348,4
Приток чистого акционерного капитала	583,3	542,0	710,8	647,8	644,5	761,2	856,1	902,9
Приток прямых иностранных инвестиций	636,9	427,9	582,7	638,8	600,1	693,2	756,5	783,0
Приток портфельных акций	–53,6	114,2	128,2	8,9	44,4	68,0	99,6	119,9
Облигации	–8,6	61,0	129,7	123,8	143,3	126,1	108,4	110,5
Фонды	223,3	–11,9	37,2	108,2	71,5	80,6	88,9	105,1
Приток краткосрочных обязательств	–17,1	17,8	257,6	189,3	126,7	146,3	180,4	220,1
Другие частные притоки капитала	1,3	11,7	10,7	13,3	7,1	9,2	10,4	9,8
Чистые официальные притоки капитала	30,4	81,0	73,2	30,0	14,1	10,7	6,7	3,1
Мировой банк	7,2	18,3	22,4	6,6	4,6	..	..	..
Международный валютный фонд	10,8	26,8	13,8	0,5	–3,9	..	..	..
Другие официальные организации	12,4	35,9	36,9	22,8	13,4	..	..	..
Оттоки капитала	–307,6	–168,7	–289,9	–343,3	–406,0	–419,0	–461,0	–509,0
Отток прямых иностранных инвестиций	–211,8	–144,3	–213,9	–213,1	–238,0	–275,0	–325,0	–370,0
Отток портфельных акций	–18,5	–69,4	–26,4	–39,2	–53,0	–65,0	–69,0	–74,0
Отток негосударственной задолженности	–78,3	50,7	–57,3	–81,0	–103,0	–72,0	–61,0	–56,0
Другие оттоки капитала	1,0	–5,7	7,7	–10,0	–12,0	–7,0	–6,0	–9,0
Чистый поток капитала (приток капитала + отток капитала)	505,0	529,5	938,1	781,7	555,8	674,5	789,0	842,5

Источник: [7]

Самые резкие снижения были среди банковских поступлений и краткосрочных долговых потоков, отражающих неустойчивость в середине года, вызванную делевереджем в высокодоходной Европе и шаткостью международной торговли в 2012 г. Оба спроецированы так, чтобы восстановить силы в 2013 г., и, что касается банковского кредитования, то в этой сфере уже наблюдается подъем. Предполагается, что общий объем банковского кредитования увеличится на 12,7 % в 2013 г. (15,5 % для обязательств краткосрочного долга). Однако восстановление будет только частичным и как раз не позднее 2014 г., когда спрогнозированные чистые притоки банковского капитала останутся ниже их уровней 2011 г. и меньше чем вдвое их уровней 2008 г. [1].

Основные проблемы, стоящие перед странами с высоким уровнем дохода, преобладаю-

ще связаны с финансовой устойчивостью и высоким уровнем безработицы, и пока решение этих проблем «поставлено на якорь» в краткосрочной перспективе. Высокая циклическая безработица и нереализованный потенциал мощности (производственной, финансовой, человеческой) – также проблемы в нескольких развивающихся европейских странах, в то время как высокая структурная безработица остается прочной проблемой во многих странах Ближнего Востока и Северной Африки.

Однако большинство развивающихся стран стоят перед различным набором проблем. В отличие от стран с высоким уровнем дохода, они, если обобщить, оправились от кризиса 2008–2009 гг. Для большинства этих стран стратегический акцент должен перенестись назад на структурные усилия, чтобы увеличить потенциальный рост, и дальше от управления спросом. В то же самое время они должны продолжать работать над сокращением внутренних и внешних наиболее незащищенных мест в экономике.

Для многих развивающихся стран это означает восстанавливать буффера финансовой, денежно-кредитной и социальной политики, которые активно использовались во время кризиса 2008–2009 гг., так, чтобы если некоторые все еще существующие риски, стоящие перед мировой экономикой, воплотятся в жизнь, эти экономические системы имели бы возможность еще раз отреагировать решительно.

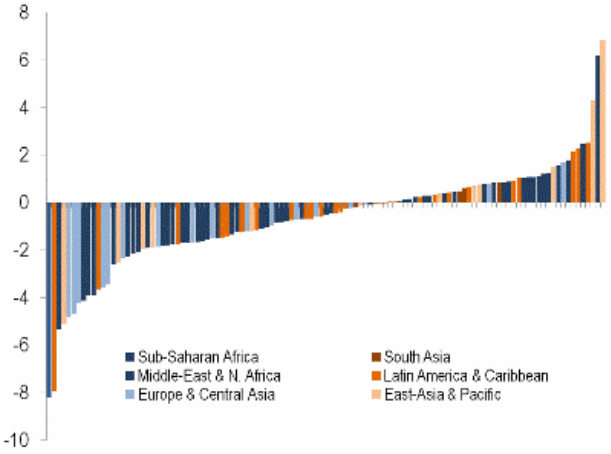
Страны-экспортеры товаров, возможно, должны внимательно изучить расходы и доходы, чтобы гарантировать, что долгосрочные расходы на контракты, предусматривающие финансовую ответственность за выполнение операций, могли быть все еще выполнены, даже если цены на товар и связанные с этим доходы были уменьшены. В то время как у многих развивающихся стран все еще есть вполне крупные резервные фонды, тем не менее многие из них должны предпринять шаги, чтобы уменьшить краткосрочный долг (внешний и внутренний) и создать резервы так, чтобы их экономические системы были бы в состоянии противостоять замерзанию финансовых рынков, которые могли бы сопровождать вспышку напряженных отношений в странах с высоким уровнем дохода [3].

Политика в развивающихся странах должна приспособиться к окружающей обстановке, где экономический рост стран с высоким уровнем дохода, как ожидают, останется слабым и потенциально волатильным (изменчивым). Возросшая внешняя волатильность сделала бы макроэкономическую политику затруднительнее, чем обычно. Но эти трудности усугубляются неопределенностью и по уровню и по темпу роста потенциального объема производства (уровень активности и темпов роста экономики, которые страны в силах поддерживать, не производя инфляционного давления или давления на платежный баланс) в развивающихся странах. В той степени, что политики переоценивают потенциал и следуют более стимулирующей политике, чем требуют условия, они могли бы в конечном итоге тратить дефицитные ресурсы за счет повышения в будущем налогового бремени и инфляции практически с никакой выгодой в виде дополнительного (устойчивого) роста реального ВВП [6].

Измерение уровня и темпов роста потенциального объема производства чревато неопределенностью. Даже в странах с высоким доходом, такие оценки, как правило, значительно варьируются с течением времени. Для развивающихся стран проблема особенно трудна, потому что экономические реформы и бурное развитие постоянно изменяют и структуру экономики и темп роста производительности. Меры, потенциально основанные исключительно на последних трендах роста, как правило, приводят к оценкам, которые значительно выше, чем те, которые основаны на теоретически более надежных методах производственной функции.

В частности, оценка, основанная на докризисных показателях роста, может означать, что общее количество произведенной продукции в настоящее время на 6 % ниже потенциала в развивающихся странах и что рост может быть на 1,5 процентных пункта выше. Для сравнения, производственная функция, основанная на измерении потенциальных показателей, предполагает ситуацию, где долгосрочный потенциал роста гораздо менее силен и где объем производства более чем в 60 % развивающихся стран близок или превышает потенциал, как показано на рисунке [7]. Рассчитано по отклонениям фактического объема производства от потенциального, в процентах от потенциального ВВП [4].

Если развивающиеся страны используют недавние показатели роста, чтобы оценить положение дел, они смогли бы провести политику, направленную на стимулирование роста, накапливая существенные долги, инфляцию,



Реальный и потенциальный объем производства развивающихся стран

а также едва или совсем не окупаемый дефицит платежного баланса в условиях возросших реальных доходов или экономического роста.

К счастью, в большинстве развивающихся стран такая ситуация пока не предвидится. В совокупности бюджетно-налоговый баланс развивающихся стран качественно улучшился: от –4,5 % ВВП в 2009 г. до примерно –2,9 % 2012 г. [2].

Для развивающихся стран работа на пределе своего потенциала является сильным аргументом, который может поспособствовать постепенному ужесточению налогово-бюджетной политики в целях пополнения буффера. По оценкам Всемирного банка, около 14 % развивающихся стран работают на пределе своего потенциала, но имеют бюджетный дефицит, превышающий 3 % ВВП [4].

Особенно в глобальном контексте, где риск серьезных внешних потрясений остается слишком высоким, разумное восстановление обедненного фискального пространства казалось бы целесообразным. Для стран, где остается значительным спад производства и существует высокий уровень дефицита, политики хотят тщательно оценить истинный структурный или циклический характер их текущего финансового состояния и устойчивость своего положения с внутренним и внешним долгом перед принятием решения о том, останется ли дефицит на нынешнем уровне или пора начинать более стимулирующую политику.

Соответствующая денежно-кредитная политика будет зависеть от того, в каком положении будет экономика развивающихся стран по отношению к их потенциалу. В большинстве развивающихся стран инфляция, в целом, под контролем.

Несмотря на международный всплеск цен на кукурузу и пшеницу в течение лета 2012 г., инфляция остается в районе 6 % в почти 80 % развивающихся стран, для которых Всемирный банк собирает данные. Кроме того, общий уровень инфляции становится все более умеренным, а не ускоряется [3].

Инфляция в большинстве стран со средним уровнем дохода лежит в пределах колебаний курса и, соответственно, в результате реальные процентные ставки по политическим причинам минимальны. Большие страны со средним уровнем дохода (Бразилия, Индия, Россия, Турция и, возможно, Южная Африка) выступают в качестве исключения. В этих странах инфляция остается относительно высокой, а в некоторых случаях реальные цены относительно низки, предполагая, что там может быть возможность для дополнительного ужесточения политики.

Для некоторых из этих стран высокий уровень инфляции, возможно, отражает сохраняющиеся ограничения максимальной загрузки, несмотря на замедление роста в последнее время. В Бразилии, например, инфляционный импульс в последнее время ускорился в связи с ограничениями максимальной загрузки, усугубленный временным давлением на цены на продукты питания, ограничивая адекватный ответ предложения на растущий спрос в свете денежно-кредитного смягчения, начатого в конце 2011 г.

Существует ограниченные возможности для смягчения экономической политики в ряде развивающихся стран Европы, а также Центральной и Южной Азии. В России ситуация с инфляционным давлением повторилась в прошлом году со стороны нехватки предложения, роста цен на продовольствие и коммунальные услуги, и других административных корректировок цен, хотя инфляция ослабла в последние месяцы. В Турции значительный прогресс был достигнут в снижении инфляционного импульса, но все равно показатели остаются высокими, и еще выше запланированных центральным банком пределов. В Индии, несмотря на политику неоднократного увеличения ставок и некоторое ослабление инфляции, она остается высокой, и реальные процентные ставки близки к нулю. В Южной Африке перспективы дальнейшего смягчения денежно-кредитной политики ограничены, несмотря на спад производства, снижение инфляции из-за недавнего повышения зарплат в горнодобывающей и транс-

портной отраслях, обменного курса и ухудшения платежного баланса [1].

Пока некоторое стимулирование спроса может быть приемлемо для развивающихся стран, у которых все еще есть большой спад производства и где в политике существует пространство для маневра, для большинства стран содействие укреплению роста потребует отдать преимущество углублению проводимой долгосрочной структурной политики, которая лежит в основе ускорения роста, успешно осуществляемой в течение последних 15 лет. Основная часть этого ускорения роста проводилась в связи с увеличением производительности труда, что в свою очередь происходит от улучшения общей политической ситуации, в том числе:

1) бóльшей макроэкономической стабильности (что влечет за собой контроль над инфляцией, дефицитом государственного бюджета и внутреннего и внешнего долга);

2) освоения международной торговли, характеризуемой существенными снижениями тарифов;

3) доступа прямых иностранных инвестиций (FDI) и передачи технологий, которые сопровождали их;

4) укрепления верховенства закона, сокращения коррупции и снижения нормативных помех для предпринимательской деятельности;

5) существенных инвестиций в человеческий капитал (образование, здоровье и равенство полов), так же как инвестиций в инфраструктуру [6].

Если развивающиеся страны должны возродить темпы экономического роста предкризисного периода, они должны будут продолжить работу по улучшению показателей во всех этих областях. Если этого не сделать, вероятно, будет наблюдаться постепенное замедление темпов повышения производительности труда, роста доходов и сокращения бедности. В долгосрочной перспективе издержки и преимущества от бездействия потенциально большие. Даже небольшие изменения в потенциальных темпах роста развивающихся стран со временем оказывают существенное влияние на скорость, с которой им придется сократить разрыв по доходам с развитыми странами [5].

Хотя есть признаки того, что экономический рост набирает обороты в развивающихся странах, мир продолжает сталкиваться с неровным и неуверенным восстановлением. Темпы восстановления в странах с высоким доходом, вероятно, останутся разочаровывающими. Неопределенность в отношении будущей политики и необходимая бюджетная и финансовая реструктуризация будут продолжать тормозить рост во многих странах. Четкой и надежной программой для возвращения экономик с высоким уровнем доходов к устойчивому финансовому пути могло бы стать, если дать волю, колесо фортуны, которое поможет уменьшить расходы по займам, что позволит снизить вероятность дефолта и получить более низкие процентные ставки. Это в свою очередь позволяет ускорить рост, который даст дополнительные сокращения рисков и улучшение финансового положения. Но, как ни странно, значительные политические, институциональные проблемы и уязвимые места, которые продолжают замедлять и без того запинающийся прогресс, дают больше вероятность исполнения бюджета.

Развивающиеся страны могут демонстрировать быстрый рост в данной среде. Но чтобы сделать это, они должны будут поддержать и укрепить реформы, очевидные для проведения еще во время 1990-х и 2000-х годов и которые лежат в основе ускорении роста. С учетом потенциально нестабильности внешней среды, преобразования должны быть дополнены последовательной программой бюджетной консолидации между развивающимися странами и, в случае необходимости, ужесточением монетарной политики так, чтобы страны имели пространство для маневра, которое позволило бы им решительно реагировать во время серьезного спада.

Долгосрочная структурная реформа также должна включать усилия по повышению продовольственной безопасности, особенно в наиболее уязвимых развивающихся странах. Это потребует увеличения местной производительности, улучшения локального хранения и транспортной инфраструктуры с тем, чтобы снизить брак и дать возможность улучшить доступ на иностранные рынки и в хорошие и плохие времена.

В то же время развивающиеся страны должны продолжать быть активными игроками в процессах G-20 и для того, чтобы помочь странам с высоким доходом оправиться от кризиса 2008–2009 гг., а также обеспечить себе уверенность в том, что реформы (будь то финансовые или реальные рынки) в полной мере будут учитывать потенциальное воздействие на развивающиеся страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Developing Trends: December 2012 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1111002409131/829397-1330029414331/STRMG_Dec12.pdf.

2. Finance & Development. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2012/12/pdf/fd1212.pdf.

3. Global Economic Prospects. Assuring growth over the medium term [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-132259330 5595/8287139-1358278153255/GEP13AFinalFullReport_.pdf.

4. Global Financial Stability Report. Restoring Confidence and Progressing on Reforms. OCTOBER 2012 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2012/02/pdf/text.pdf.

5. Global Monitoring Report 2012 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://siteresources. worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1327948020811/8401693-1327957211156/8402494-1334239337250/Full_Report.pdf.

6. Gradual Upturn in Global Growth During 2013. – [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/update /01/pdf/0113.pdf.

7. The World Development Report 2013: Jobs. – [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://wdronline.worldbank.org/.

УДК330.567.2
ББК65.012.12

И. В. Аракелова

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Волгоградский государственный технический университет

В статье рассматриваются теоретические основы потребительской экономики. Особенности потребительской экономики в России. Сущность и содержание общества потребления. Автором предложено и обосновано, что общественные ресурсы экономического развития являются потенциалом для развития общества потребления в России и, как следствие, потенциалом развития для бизнеса.

Ключевые слова: потребительская экономика, потребности, общество потребления, общественные ресурсы экономического развития, социальная ответственность бизнеса, гражданское общество, социальное партнерство.

I. V. Arakelova

CONCEPTUAL BASICS OF CONSUMPTION ECONOMY

Volgograd State Technical University

The article discusses theoretical basics of Russia's consumption economy, its peculiarities, and the essence and content of the consumption society. The author proposes and proves that social resources of economic development is a potencial for the development of the consumption society in Russia, resulted in being a potencial for business development.

Keywords: consuption economy, needs, consuption society, social resources of economic development, socially responsible business, civil society, social pertnership.

Для более глубокого теоретического осмысления основ потребительской экономики представляется полезным рассмотреть категорию «потребности», возможные мотивы потребления, факторы, влияющие на потребности и потребление, эволюцию потребления. Потребности человека можно определить как «нужда, принявшая специфическую форму в зависимости от культурного уровня, окружения и особенностей личности» [1, с. 24]. Исследованиями природы потребностей, влияния потребностей на поведение человека, а также определение механизма принятия решения о покупке занимаются ученые разных наук, в том числе экономической теории, маркетинга, психологии, социологии. Полученные результаты позволяют проклассифицировать потребности по видам (табл. 1).

Классификацию потребностей можно продолжать до бесконечности, учитывая их безграничность, с одной стороны, и скорость научно-технического прогресса, информационных технологий – с другой. Второе обстоятельство особенно влияет на формирование и возникновение новых потребностей. Существуют различные подходы в исследовании вопросов потребительского выбора. В статье В. И. Маевского и Д. С. Чернавского «Иерархически организованный потребительский выбор» авторы описывают осуществление индивидуального потребительского выбора как иерархически организованную процедуру. Данная теория основывается на том, что человек потребляет два типа потребительских благ: конкретные и абстрактные. К конкретным авторы относят множество видов блага, производимых

Таблица 1

Классификация потребностей

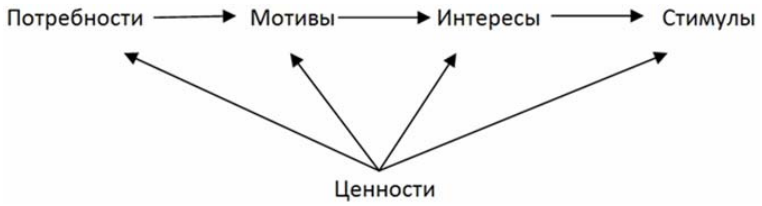
Классификационный признак	Тип потребности
По природе возникновения	Физиологические, физические, психические, нравственные, общественные, потребность в общении
По сфере жизнедеятельности человека	Материальные, духовные, интеллектуальные, потребность в познании, потребность в научном познании, потребность в эстетическом наслаждении, потребность в художественном творчестве, социальные потребности, потребность в общественной деятельности, потребность в труде
По степени конкретизации	Общие, конкретные
По количественной определенности и возможности удовлетворения	Абсолютные, действительные, платежеспособные, удовлетворенные, частично удовлетворенные, неудовлетворенные
По степени рациональности	Разумные (рациональные), иррациональные
По уровню в иерархии потребностей	Первичны, вторичные
По уровню социальной значимости в обществе	Потребность власти, потребность в успехе, потребность в причастности
По степени осознания	Осознанные и неосознанные

И с т о ч н и к : по материалам [2, с. 38–45]

современной экономикой: «…современный потребитель в зависимости от своего дохода, образования, места жительства и других факторов способен накапливать информацию о таких благах в размере от нескольких сотен до десятков тысяч видов. Однако он не может запомнить все множество видов конкретных благ, создаваемых экономикой, а тем более оценить их полезность». Ко второму типу потребительских благ авторы относят «абстрактные блага, соответствующие набору родовых (базовых) потребностей человека» [3, с. 255–256]. По мнению авторов, «два образа потребительских благ сосуществуют в сознании потребителя независимо друг от друга». При этом каждая базовая (родовая) потребность проявляется в конкретных видах потребности. Создается специфическая двухуровневая система. На микроуровне – конкретные виды потребительских благ (первый образ потребительских благ), на макроуровне – абстрактные виды потребительских благ. Таким образом, можно сказать, что каждому абстрактному благу соответствует некоторое подмножество конкретных благ, а совокупности абстрактных благ – множество конкретных видов товаров и услуг. Иерархическую теорию потребностей разработали представители маржиналистического направления экономической теории. В частности, австрийский экономист К. Менгер. Но теория К. Менгера, так же как родственные ей теории А. Маслоу, Д. Айронмонгера, можно рассматривать как теорию ранжирования видов потребительских благ. Получается, что реальный потребитель совмещает в себе две способности: умение ранжировать блага по их значимости и иерархическое мышление, использующее микро- и макрообразы потребительских благ. Этот феномен потребительского сознания позволяет реальному потребителю ориентироваться в необъятном мире потребительских благ и осуществлять оптимальный выбор. Правда, современная теория игнорирует иерархическое мышление потребителя.

В работе [4, с. 13] предложена схема, характеризующая структуру деятельности персонала. Эта схема носит универсальный характер и применима для индивида. В основе психологического поведения человека в сфере экономики лежат ценности, потребности, мотивы, интересы, стимулы (см. рисунок). В представленном механизме ценности и потребности составляют сущность системы мотивов. С точки зрения экономической науки, мотив – это форма проявления потребности, уже осознанной, которая сформировалась под воздействием внешних условий и в то же время является побуждением к действию [4, с. 14]. По мнению автора статьи, ценности влияют на осознание потребности и формируют интерес. Внешним воздействием, влияющим на формирование потребности, яв-

ляются интересы (выгода) и стимулы. Таким образом, в мотиве ценности, потребности, интересы и стимулы связаны в неразрывном единстве, взаимно друг друга предполагая. Практическая деятельность требует выделить основное звено, воздействие на которое позволило бы побудить к действию человека. Сегодня таким звеном являются ***ценности***. Поэтому в своем исследовании автор опирается на данную концепцию мотивации поведения индивида.



Механизм мотивации поведения индивида

И с т о ч н и к : сост. автором

Необходимо отметить, что детальная проработка представленного вопроса позволяет наиболее точно определить, какой нужно предложить товар или услугу целевому клиенту. Более того, компании в реализации своей стратегии, ориентированной на клиента, должны проводить опросы, позволяющие ответить на вопрос: в чем испытывает потребность клиент; какой товар/услуга необходимы клиенту для удовлетворения возникшей потребности. Для решения этой задачи автор предлагает составление карты потребностей, представленной в табл. 2. Это первый шаг для формирования долгосрочных отношений с клиентом, основанных на его лояльности к компании, а также лояльности компании к своему клиенту. Карта предполагает проведение маркетингового исследования по заданным направлениям. Порядок работы с картой следующий:

1) составляется список товаров (услуг) предприятия, предназначенных целевой группе потребителей;

2) каждому товару/услуге эксперт дает подробное описание (назначение, для кого, свойства, область применения (широкая, узкая), частота потребления (редко, периодически, постоянно), эластичность товара/услуги, отсутствие / наличие бюджетного ограничения потребителя);

3) по каждому товару (услуге) эксперт формулирует удовлетворяемую этим товаром (услугой) потребность целевых клиентов;

4) формулируется ценность или список ценностей, влияющих на потребность.

Анализируя итоги по всем позициям карты, компания, должна определить степень удовлетворения потребности, а, следовательно, и состояние, коммерческие перспективы соответствующих товарных рынков и рынков услуг.

Таблица 2

Карта потребностей: исходные данные для определения точного предложении клиенту

Перечень потребностей целевых клиентов	Уровень в иерархии потребностей	Природа возникновения потребности	Степень рациональности	Перечень товаров/услуг	Характеристика товара/услуги	Ценности личности, влияющие на потребность и учитываемые при приобретении товара, услуги

И с т о ч н и к : сост. автором

Следует рассмотреть каждую позицию карты.

• Имея *перечень потребностей целевых потребителей*, производитель может получить информацию о степени готовности потребителя платить за удовлетворение своих потребностей.

• *Уровень в иерархии потребностей*. Понимание к какому уровню в иерархии относится та или иная потребность (первичные, вторичные), можно определить факторы, влияющие на потребность.

• *Природа возникновения потребности*. Очень важно разобраться в цепочке потребностей и цепочке товаров/услуг, предшествующих предлагаемым товарам и услугам. Возможен риск для компании в случае удовлетворения потребности в предыдущем звене цепочки товаров/услуг.

• *Степень рациональности*. Этот критерий определяет степень готовности потребителя принять предлагаемый на рынок товар/услугу. При этом необходимо учитывать уровень дохода потребителей.

• *Перечень товаров/услуг*. Определяются товары, услуги по удовлетворению выявленных потребностей целевых клиентов.

• *Характеристика товаров и услуг*. В данном случае предполагается подробное описание товара/услуги, его назначения. Формулируется: для кого произведен товар /оказывается услуга; для индивидуального потребления, группового; какая потребность должна быть удовлетворена (для чего?); свойства товара; область применения (широкая, узкая); частота потребления (редко, периодически, постоянно); эластичность товара/услуги (как изменяется потребление товара/услуги в зависимости от дохода, цены, возраста покупателя, моды на товар/услугу).

• *Ценности личности, влияющие на потребность и учитываемые при приобретении товара, услуги*. По мнению автора, ценности влияют на осознание потребности и формируют интерес человека к товару, услуге. Поэтому для более точного определения потребности необходимо исследовать ценности целевого потребителя.

В своей концепции автор исходит из позиции Г. Колодко [5, с. 403–404], что в основе развития экономики, а значит рынков, лежит культура. С уточнением, что в основе развития эволюции потребительской экономики лежат еще и ценности. По мнению специалистов, потребительская экономика (ПЭ) – это экономическая система, ориентированная на максимальное потребление домашними хозяйствами. В рамках ПЭ потребление приравнивается к приобретению благ или услуг. Существует несколько подходов к ПЭ, предлагаемых теоретиками и практиками в области маркетинга:

а) потребление стимулирует развитие ПЭ. Суть данного подхода можно сформулировать следующим образом. Домашние хозяйства стремятся увеличить потребление. Происходит это по нескольким причинам: индивиды стремятся улучшить качество потребляемых продуктов, товаров и услуг; внешняя среда навязывает ценности, ориентированные на высокие стандарты потребления. Соответственно, производители стремятся предложить еще больше товаров, услуг, различную модификацию товаров и услуг. Причем, стоимость их может быть завышенной.

б) производство стимулирует развитие ПЭ. Если нужный продукт сделан, потребитель будет покупать его.

При исследовании ПЭ с применением любого подхода выявляются ее две неразрывные стороны: необходимость тщательного изучения структуры потребления, доходов и расходов населения и необходимость индивидуализации деятельности хозяйствующих субъектов по удовлетворению потребностей покупателей. Потребительская экономика, ориентируя человека исключительно на максимальное потребление, предполагает формирование общества потребления со своими ценностями, образом жизни, жизненными стандартами.

Потребительская экономика зародилась в США. Принято считать, что США является страной с идеальной моделью потребительской экономики. Хотя на сегодня это дискуссионный вопрос. Долги США за 2011 г. составляют 15,33 трлн долл., за 2012 г. – 17 трлн долл.

Анализ последнего пятилетия показывает стабильно высокие темпы развития российского потребительского рынка – 10–15 % прироста ежегодно. Даже негативное влияние инфляционных процессов не останавливает наметившуюся с 2000 г. тенденцию превращения России в общество потребления. По информации Центробанка, в России наметилась тенденция превышения темпов роста потребительских расходов населения над темпами роста его доходов. Специалисты Банка России уверены, что причина в кредитовании потребителей, которое развивается бурными темпами и меняет психологию россиян, стимулируя потребление.

Существует разная периодизация формирования ПЭ. Автор предлагает следующую периодизацию, опираясь на развитие американской, европейской экономики:

1 этап. Начало 90-х годов XIX века – середина 50-х годов XX века. Экономика отношений. Наблюдается понимание того, что реклама может повлиять на потребительское решение, осознание потребностей. Продвигая эти товары, которые должны удовлетворить еще не осознанные потребителем потребности, необходимо было внушить потребителю, что такая потребность у него есть. Главная цель продвижения – увеличивать потребности, заставлять потребителя менять имеющиеся у него товары, не исчерпавшие своей практической полезности, на более совершенные, но и более дорогие

по цене. Появляется мода на определенные категории потребительских товаров.

2 этап. Середина 1950 годов – конец XX века. Экономика впечатлений. Современный потребитель, пресыщенный товарной экономикой, испытывает потребность во впечатлениях. В ответ на спрос рождается и предложение. Производители товаров/услуг обещают новые впечатления своим будущим покупателям.

3 этап. Начало XXI века – настоящее время. Экономика удовлетворения потребительских предпочтений. Удовлетворение потребительских предпочтений является результатом целенаправленной манипуляции сознанием потребителей. Таким образом, манипуляция сознанием и потребностями участников рынка становится одним из основных процессов развития современной экономики. Подтверждением тому, в 2000 г. впервые Нобелевская премия по экономике была вручена за работу по анализу потребительского поведения.

Говоря о ПЭ в России, необходимо рассмотреть разные модели ее экономической системы и отношение к потребителям.

Плановая экономика соответствовала принятым стандартам общества потребления. На протяжении многих лет она обеспечивала средний уровень жизни. В период советской экономики отношения «производитель – потребитель» можно сформулировать следующей фразой: «покупать то, что производится». Человек не был главным в экономике. Но надо отметить, что именно в советский период было создано тяжелое машиностроение, энергетика, химическая промышленность, система образования, здравоохранения. Смена экономической системы в 1990-е годы повлекла за собой и перемены в системе отношений «производитель – потребитель», но не изменила места и значение человека в экономической системе. Да, в условиях рыночной экономики производители пытаются производить то, что покупается. С 2000 г. под воздействием глобализации мировой экономики, российская рыночная экономика, постепенно трансформировалась в потребительскую. На взгляд автора, потребительская экономика – это экономика, в центре которой стоит человек со своими потребностями как низшего, так и высшего порядка, то есть потребностью в самореализации. Высшая степень развития потребительской экономики – это создание инфраструктуры, системы отношений между субъектами экономики, ориентированными на человека. В ПЭ в условиях глобализации и перенасыщения рынков появляются новые потребности, изменяется характер потребления, потребитель становится инноватором, подсказывает производителю, что нужно производить. Таким образом, актуальна обратная связь с потребителем, отношения с потребителем становятся более индивидуализированными.

В условиях после вступления России в ВТО, российскому потребительскому рынку необходимо не только сохранять, но и повышать конкурентные преимущества за счет максимального удовлетворения потребностей потребителей. Автор предполагает, что в потребительской экономике в условиях глобализации и перенасыщения рынков, индивидуализация спроса заставляет производителей создавать новые, сначала эксклюзивные рынки, которые постепенно становятся массовыми. Известно, что глобализация должна обеспечивать рост эффективности международного разделения труда и интеграции мировых рынков. Глобализация направлена на снижение прежде всего государственных барьеров на пути движения товаров, услуг, капиталов, информации. Очень важно взять правильный вектор развития российской потребительской экономики. Ориентируясь только на бесконечное потребление, развитие российского общества может прийти в тупик. В настоящее время в России общественные ресурсы экономического развития могут стать потенциалом, огромным ресурсом как для бизнеса, так и для формирующегося общества потребления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Ващекин, Н. П.* Маркетинг: учебник-практикум / Н. П. Ващекин, Т. Н. Парамонова и др.; под ред. Н. П. Ващекина. – М.: Изд-во МГУК, 1999. – С. 24.

2. *Шиповская, Л. П.* Человек и его потребности: учеб. пособие / Л. П. Шиповская. – М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2009. – 432 с.

3. *Маевский, В. И.* Иерерхически организованный потребительский выбор / В. И. Маевский, Д. С. Чернавский // Рост потребления и фактор разнообразия: новейшие исследования западных и российских эволюционистов: сб. ст.: пер. с англ. – М.: Дело, 2007. – 272 с.

4. *Шаховская, Л. С.* Мотивация труда в переходной экономике: монография / Л. С. Шаховская; под ред. С. А. Ленской. – Волгоград: Перемена, 1995. – С. 13–14.

5. *Колодко, Г. В.* Мир в движении / Г. В. Колодко; пер. с пол. Ю. Чайникова. – М.: Магистр, 2009. – 375 с.

6. *Шаховская, Л. С.* Общественные ресурсы экономического развития: потенциал общества или потенциал бизнеса? / Л. С. Шаховская, И. В. Аракелова // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 14 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 12). – С. 6–13.

7. Госкомстат РФ. – [Электронный ресурс]. – [2013]. – Режим доступа: http://www.gks.ru

8. Центральный банк РФ. – [Электронный ресурс]. – [2013]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru

УДК 330.341.2
ББК У.010.11

Н. В. Яровая

ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Волгоградский государственный технический университет

Статья представлена в виде размышления об основах социально-экономических институтов в современных условиях и возможностях их оптимизации. Любой институт представляется как необходимая статика отношений по принципу «выиграй – выиграй», и отклонение от этого ведет к дисфункциональности как самого института, так и социума в целом. На современном этапе остро стоит вопрос о корректировке институтов.

Ключевые слова: «умирающие» институты, развитие института, равновесие Нэша, права – обязанности, неустойчивость социума, институты как выражение потребностей, ценности, субъектность, модерация.

N. V. Yarovaya

BASICS OF INSTITUTIONAL CHANGES

Volgograd State Technical University

The article is presented in the form of reflections on the principles of socio-economic institutions in modern conditions and possibilities of their optimization. Any institution is represented as the statics of relations based on the principle of «win – win», and any deviation from it leads to disfunctioning of both the institute itself and the society as a whole. At the present stage, there is a question on the adjustment of the institutions.

Keywords: «dying» institutions, development of the institute, Nash equilibrium, rights – duties, instability of the society, institutions as expression of needs, values, subjectivity, moderation.

Прогнозируемые кризисные явления в мировой экономике стимулируют пересмотреть рамки функционирования основных институтов. Попытки определения «идеальной формы института», более не стимулирующего дисбалансы, и поиск способов преобразования конкретного института в современных условиях оказываются недостаточными, так как нельзя изменить один институт не преобразовывая другие, нужна единая система изменений с учетом системы связи между институтами. Значимые проблемы конкретных экономических институтов оказываются общими для всех институтов в различной степени (в принципе основа для изучения связи). Теория институциональных изменений активно развивается, пытаясь выделить ключевые проблемы, возможности преобразований, но далека еще до починки базовых основ функционирования экономики без кризисов через конкретные рекомендации, то есть главное пока не найдено.

Причина представляется в недостатке обобщающих знаний относительно основ существования и развития института. Адаптируя концепцию Р. Мертона [3], можно проанализировать институт подобно живому организму с определенными аспектами периодов жизни. Появляется инновация в социальной жизни, порождая определенные отношения вокруг нее, некоторая частотность отношений формирует правила (институция как тенденция становится институтом). В начале или на фазе роста института правила аккумулируют пользу для большинства и определяются как функции. Польза для меньшинства в противовес интересам большинства, которое поэтому выступает всегда как эгоистичная категория, определяется как дисфункции, накопление которых происходит с течением времени, и это в итоге должно привести к гибели института.

На практике, правда, феномен: «умирающие» институты (с базовыми выгодами для эгоистов) активно расширяются, часто через механизм их экспорта, но это в итоге разрушает общую социально-экономическую систему. И причина здесь не в том, что одни институты хороши, другие нет, не в том, что сложно понять ключевые для самовоспроизводства социальной системы явления, необходимые для институционализации, а в игнорировании основы позитивного развития любых отношений (равенстве позиций). Институт всегда регулирует отношения, поэтому понимание равенства должно быть в основе предлагаемых им правил как залог и постоянства, и отсутствия дисфункциональности.

Т. Эгертссон определяет в качестве основы институтов знания, они постоянно накапливаются в обществе [5], заставляя пересматривать основы функционирования и трансформируя институты. Но если мы хотим говорить о сохранности системы (в данном случае социума

в его широком понимании), необходимо ввести механизм преобразования этой динамики в статичный порядок, который как раз и есть институты, которые нужны для уравновешивания системы, сохраняя многообразие в ней. И не столько институты должны активно меняться, так как они возникают в критичных для жизнедеятельности областях, предотвращая наиболее значимые деструктивные конфликты, а процессы в них должны быть живыми (предмет отношений), зависимы от накопленных знаний.

Институт – это статика отношений. Данное состояние возможно благодаря соглашениям в рамках выигрыша большинства (теория Нэша [4],) или позиции «выиграй – выиграй»: мне хорошо это делать, потому что тебе хорошо делать то, и мы поддерживаем друг друга, выигрывая.

Статика отношений нарушается, если определение прав и ответственности не равновесно: действия одних не равнозначны по силе и характеру к действиям других. Каждый, кто имеет определенные блага за счет других (права), должен компенсировать, и поэтому наделяется и ответственностью. То есть право связано с прошлыми воздействиями, нацелено на будущее как продолжение отношений, и данные права должны быть равнозначны ответственности (для удержания отношений в одной системе). Степень равенства прав и ответственности отражает характер поддержки друг друга для общего выигрыша.

Проблема современных институтов в игнорировании данного равенства: у одних лиц права в рамках создавшихся отношений на уровне контрактов четко прописываются, а ответственность в связи с ними игнорируется; у других – наоборот.

Институт создается для накопления благ в обществе, которые четко представляются определенными акторами и описываются возможности их получения, права для тех, кто максимизирует положительный эффект. Ответственность, связанная с действиями в данном правовом поле (что актуально через определенное время), игнорируется или, если имеет отрицательные эффекты, распространяется на других, тех, кто прав не имеет. Последние пытаются обратить внимание на проблемы этого института, но их игнорируют, так как они, вроде, не являются основными участниками (кстати, чаще всего в современных институтах это то большинство, которое должно иметь выигрыш). Баланс отношений нарушен, институт неустойчив, и поэтому основные акторы (с правами) пытаются формализировать отношения (по теореме Коуза [1, 2] для преодоления внешних негативных эффектов), продлевая срок жизни института, а в случае критичного накопления проблем, предлагается перейти в другой, более современный институт, где также у них будут только права.

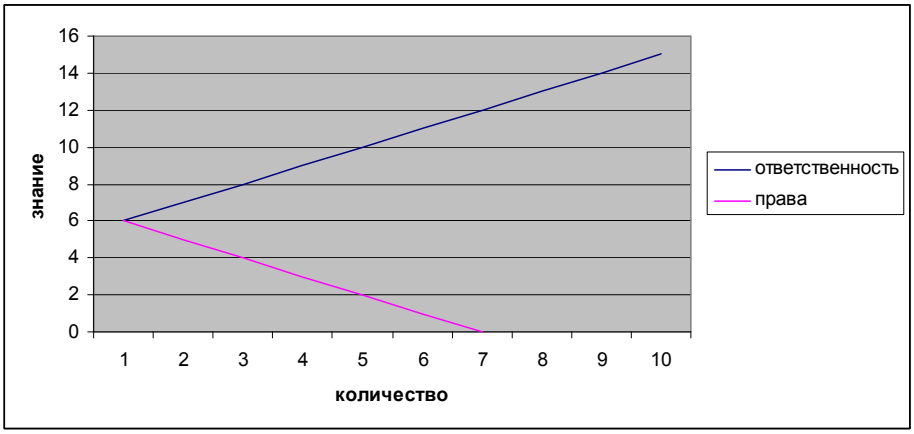
Права как возможности дают их обладателям ресурсы и поэтому их стратегии часто выигрышны (конечно, в относительно коротком периоде). В борьбе за ресурсы и права происходит естественный отбор, побеждают более сильные, сокращая при этом количество получающих блага, а далее сокращая количество функциональных институтов как разнообразие социально-экономических отношений, деформируя всю институциональную среду и систему в целом.

Институты как многообразие социально-экономических отношений и как формы поддержания определенных жизнеутверждающих ценностей сегодня упраздняются – возможность получить материальные блага становится важнее всего и в различных сферах для большинства (критичное состояние дисбаланса между правами и ответственностью). И экспорт сегодня происходит не различных институтов или ценностей, а различных систем оформления контрактов вокруг одной доминирующей. Это ведет к катастрофической неустойчивости самого социума.

Качество институциональной среды представляется как возможность каждому удовлетворять различные человеческие потребности (можно брать за основу хотя бы популярную систему А. Маслоу) [6]. Каждый институт показывает условия, когда определенная ценность выходит на первое место, в связи с этим разрешается конфликт и приходят к соглашению. Для развития этих ценностей в рамках институтов опять необходимо создать понимание равновесия между правами и ответственностью акторов. Определяются базовые участники, способные развивать эти ценности, и сфера их ответственности должна быть не меньшей, чем прав.

Знания должны актуализировать необходимые ценности, корректировать баланс между правами и ответственностью для обеспечения жизненности ценности.

Знания имеют носителей – они должны быть базовыми участниками институтов. Как в онтогенезе филогенез должен соблюдать принцип: меньше знаний больше прав (позволительная пассивность для накопления ресурсности), больше знаний – больше ответственности. В связи со способностью нести ответственность (в силу определенного накопления знаний) количество прав и ответственности у лица должно быть равным и наращивается по мере расширения деятельностного аспекта одновременно. Образно это можно назвать «принципом клинка» – включения в социально-экономические отношения (см. рисунок).



Принцип клинка

Без соблюдения этого принципа знания будут обладать не созидательной, а разрушительной силой: действовать будут незнающие, а пассивность проявлять знатоки. В этих условиях и само знание будет не расти, а резко снижаться, так как без деятельностного аспекта они бесплодны. Знания – основа поддержания жизни, то есть необходимы в любом социуме, поэтому они будут постоянно стимулироваться, но в результате этого будет не качество, а комбинаторная вульгаризация.

Качественное приращение знаний идет эволюционным путем – в рамках постепенного наращивания с переходом, вследствие накопления сведений, на более высокий уровень объективации, а не революционным путем – отбрасывая одну точку зрения в связи со сменой приоритетов оценки знаний и принимая другую того же уровня.

Основным условием эволюционного наращивания качественных знаний в современных условиях множественности языков и фрагментарности, наверное, может выступать модерация с ее предметно-смысловым единством (объектно-субъективизм) и принципом упорядочивания.

Институты могут существовать как необходимая система ценностей в условиях единого смыслового пространства. А формировать его (посредством тех же институтов) только через правила, убеждения и принуждения (механизмы института выделены Т. Эгертссоном [5]) уже недостаточно. Нужна осмысленность (субъектность), исчезающая прежде всего из-за упрощения ценностей, актуализации получения прав и пассивности (как факт вводится понятие «общество потребления»). Именно занимаясь разработкой принципов и зон ответственности (широкий диалог с созданием для каждого поля ценностного выбора) в рамках работы институтов, запускается деятельностный бытийный механизм с живыми эмоциями, субъектность, смыслоформирование.

Перенос акцента при рассмотрении институтов с прав на ответственность должен быть не радикальным (как в СССР декларация необходимости через принуждение), а посредством внедрения таких практик модерации, как: природнения, прагматическое использование, освоение.

В начале должен быть анализ общего опыта с выделением наиболее актуального для большинства и выделением тех групп, которые в нем находили положительные стимулы для дальнейшего роста и удовлетворяющие этим потребности, несколько игнорируемые в системе социума. Институция запускается через механизм природнения с поиска обладателей синкретичной целостности и кода развития, доступного для каждого (инновация, запускающая починку любого института, должна быть ценностного плана). Здесь меньшинство выступает

как стимул для позитивного развития большинства, поэтому идет наращивание функциональности, а не дисфункциональности.

Для формирования отношений вокруг этой инновации должен быть создан широкий дискурс (без него актуализируются только упрощающие потребительские практики). В рамках дискурса должно быть обсуждение того, что хорошего могут создать (прагматический аспект) в силу заложенного потенциала выделенные субъекты для других (формирование зоны их ответственности) и определены для этого условия (необходимые права). Последнее будет стимулировать большинство к аналогичному поведению и содержать в себе потенциал для получения ими благ (в рамках «выиграй – выиграй»). Расширяется деятельностное поле, предложенное меньшинством.

Последний важный аспект модерации – освоение положительного как осознание того, что должно быть основой правил (высшая ценность (статика) данного институт). На этом этапе важно выработать уже равновесные (права – ответственность) правила для большинства.

С изменением общего опыта и анализом значимых процессов могут пересматриваться отношения, то есть будет запускаться заново цикл институциональных преобразований, но равенство прав и ответственности должно сохраняться.

Итак, институты в современных условиях деградируют на системном уровне, так как в них нарушен баланс между правами и ответственностью на уровне корректирующих его знаний. Преодолеть это можно при помощи создания единого предметно-смыслового пространства в рамках актуализации модерации. Однако наиболее сложная работа по конкретизации преобразований институтов впереди. Открыты важные вопросы анализа опыта большинства как основы для выбора приоритетов в социальном пространстве развития, какая система должна быть включена по сопротивлению сложившейся иерархии статусов, какие временные интервалы должны быть заложены в понимание механизма преобразований и т. д.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Коуз, Р.* Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: Дело ЛТД / Catallaxy, 2007. – 473 с.

2. *Маркова, А. Н.* История экономических учений / А. Н. Маркова, Ю. К. Федулов. – М.: ЮНИТИ, 2008. – 352 с.

3. *Мертон, Р.* Социальная структура и аномия / Р. Мертон // Социологические. исследования. – 1992. – № 2–4.

4. *Федянин, Д. Н.* Об одной модели информационного управления в социальных сетях / Д. Н. Федянин, А. Г. Чхартишвили // УБС. – 2010. – № 31. – С. 265–275.

5. *Эггертссон, Т.* Знания и теория институциональных изменений / Т. Эггертссон // Вопросы экономики. – 2011. – № 7. – С. 4–16.

6. http://www.marketing.spb.ru/lib-around/maslow.htm.

УДК 330.1
ББК 65.01

С. К. Волков

БЮРОКРАТИЯ В РОССИИ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЛОВУШКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Волгоградский государственный технический университет

В статье проводится анализ социально-экономического развития России. В ходе исследования были выявлены основные особенности функционирования бюрократического аппарата современной России. Предложены меры по оптимизации функционирования системы государственного управления.

Ключевые слова: бюрократический аппарат, чиновничество, гражданское общество, система государственного управления, каналы коммуникации, «институциональная ловушка».

S. K. Volkov

BUREAUCRACY IN RUSSIA AS AN INSTITUTIONAL TRAP OF SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OH THE COUNTRY

Volgograd State Technical University

The article analyzes a social-economic development of Russia. The main features of functioning of officialdom of modern Russia were revealed. Measures for optimization of functioning of system of public administration are offered.

Keywords: officialdom, officials, civil society, system of public administration, communication channels, «institutional trap».

Современный этап социально-экономического развития России характеризуется наличием глубоких структурных проблем в системе государственного управления. Перед современной Россией остро стоит проблема не только демократических преобразований и создания гражданского общества, но и формирования эффективной системы управления, призванной эффективно решать назревшие социально-экономические проблемы общества.

Управление государством осуществляется бюрократическим механизмом, который в рамках данного исследования определяется как высший чиновничий аппарат государственных гражданских и муниципальных служащих (чиновников), чьи должностные обязанности строго прописаны законами и нормативно-правовыми актами. Следует сразу оговориться, что к бюрократическому аппарату относятся не только представители законодательной и исполнительной власти, но и многочисленные служащие силовых ведомств, а также представители судебной ветви власти. К методам и формам управления современной бюрократии накопилось большое количество нареканий как со стороны общества, так и со стороны бизнес-структур.

Вместе с тем, по мнению ряда ученых, бюрократия как рациональная система управления – необходимый элемент социально-экономической системы [1, с. 9]. Бюрократический аппарат необходим для нормального функционирования любой политической системы, а вместе с тем и нормального функционирования и развития общества. Без него, с одной стороны, невозможно управление повседневными делами общества, а с другой – невозможно существование и нормальное функционирование господствующей политической системы [4].

Целью данного исследования является выявления особенностей функционирования бюрократического аппарата современной России для выработки механизма оптимизации его функционирования.

На основе эмпирического исследования автором были выявлены и обобщены особенности функционирования бюрократического аппарата в России. К основным особенностям можно отнести следующие:

– ментально-психологическая особенность восприятия власти со стороны общества. Граждане России до сих пор воспринимают власть любого уровня как нечто сакральное, недоступное, а следовательно, не поддающаяся контролю и порицанию. Социум воспринимает чиновников не как менеджеров, которые призваны выступать посредниками народа в процессе достижения определенного уровня социально-экономического развития, а как неких «небожителей», которые не досигаемы. Сложилась парадоксальная ситуация восприятия: получается, что не власть служит народу, а народ действует в интересах власти. В этом отношении целесообразно говорить о «догматической несвободе» российских граждан. Лучше всего догмат индивидуального над государственным описал Нобелевский лауреат по экономике Милтон Фридман: «Для свободного человека страна должна быть совокупностью составляющих ее индивидуумов, а не какой-то вышестоящей инстанцией… Он [свободный человек] смотрит на государство как на средство, инструмент, а не как на источник милости и подарков и не как на господина или Бога, которому следует слепо поклоняться и которому нужно служить» [9, с. 25]. Власть в сознании российского населения обладает свойствами самодостаточности, то есть независимости от общества. Так, по данным опросов «Левада-Центра», лишь для одной десятой опрошенных власть ассоциируется с социальной защитой и обеспечением малоимущих [6, с. 19–20]. Существующая практика государственного управления наглядно демонстрирует, что власть в России является неподконтрольной обществу, а все создаваемые механизмы и инструменты общественного надзора не эффективны. Из этого всего вытекает вторая особенность российской бюрократической машины;

– отсутствие коммуникационных каналов между властью и обществом. Следует оговориться, что формально такие каналы существуют (электронное Правительство, Интернет, приемы граждан и т. д.), но на практике их функционирование неэффективно, а зачастую и вовсе не поддается оценке. Власть и чиновники в России не привыкли прислушиваться к мнению населения. В России отсутствуют институализированные традиции отчета власти о своих действиях и намерениях перед гражданами, избирателями, что показали последние выборы в Государственную думу 4 декабря 2011 года, после которых страну захлестнули протестные движения. Даже после массовых политических протестов российская бюрократическая машина не захотела налаживать коммуникацию на постоянной основе. Несмотря на

многочисленные Интернет-ресурсы, которые используются на современном этапе для коммуникации между властью и обществом, их эффективность весьма низкая. По мнению И. М. Тютюнджи: «В России функция коммуникации между властью и обществом находится на начальной стадии развития: формально используются все каналы для успешного выполнения функции, но ее реализация носит формальный характер, а сами новые каналы коммуникаций используются как инструменты информационно-контентного направления, происходит имитация коммуникаций. Удаленный доступ к государственным услугам через единый сайт госуслуг в России практически не реализован» [8, с. 16]. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в процессе своей деятельности российская бюрократия руководствуется не общественным мнением и нуждами населения, а собственными, порой корыстными, стремлениями и побуждениями;

– отсутствие механизмов общественного контроля над властью. Данная особенность бюрократического аппарата России является прямым следствием того, что в российской практике отсутствует диалог между властью и социумом. На сегодняшний момент российская общественность не может эффективно влиять на происходящие в стране социально-экономические процессы. Бюрократический аппарат (власть) является неподконтрольной, а следовательно, не может быть изменен или скорректирован. В современной России отсутствуют инструменты влияния на чиновников. Отмена выборов губернаторов и мэров является прямым тому подтверждением. Неугодный и неэффективный (с точки зрения не только общественного мнения, но и элементарных макроэкономических показателей развития территории) управленец может продолжать занимать высокое положение в структуре бюрократического аппарата в силу латентных (лоббистских) причин. Существующие псевдо-механизмы общественного контроля над властью (декларирование доходов чиновников и их семей; электронное Правительство РФ; инструменты социальных сетей и т. д.) дискредитированы общественностью и показали свою абсолютную неэффективность;

– коррупционная направленность деятельности российских чиновников. Сразу стоит оговориться, что нет стремления очернить всех без исключения государственных служащих, но практика показывает, что очень большой процент государственных чиновников злоупотребляет служебными полномочиями для извлечения личной выгоды. Об этом же свидетельствуют и многочисленные социологические исследования, проводимые как международными организациями, так и осуществляемые отечественными аналитиками. Согласно оценке международной организации «Transparency International», «Россия в международном индексе восприятия коррупции» (Corruption Perceptions Index, CPI) разделила 133-е место с Коморскими островами, Гайаной, Гондурасом, Ираном и Казахстаном, набрав 28 баллов из 100. Эффект от последней антикоррупционной кампании, начавшейся с арестов в «Оборонсервисе», рейтинг не фиксирует – данные собирались задолго до этого» [3].

По мнению М. Л. Альпидовской, бюрократия есть связующее звено системы экономических отношений общества. Одной из неотъемлемых черт ее основной деятельности должно быть посредничество в эффективной реализации непременного сочетания экономических интересов, начиная с частных (персонифицированных) интересов индивида и вплоть до государственных и национальных интересов. Однако в современных условиях происходит разрыв в системе экономических интересов в сторону личностных. Дальше она пишет: «Личные интересы бюрократии непосредственно связаны с ее рентоориентированным поведением, то есть поиском (вымогательством) бюрократической ренты, которая формируется и присваивается представителями чиновничества, рассматривающими функции государственной власти и управления как свои частные и персонифицировано доходные» [2, с. 24–26]. В итоге, она приходит к логичному и справедливому выводу о том, что государственная служба в России – скорее престижный вид предпринимательской деятельности, чем служение государству и обществу в целом [2, с. 36];

– низкая квалификация большинства чиновников. Низкая профессиональная квалификация большинства российских чиновников проявляется в некомпетентных управленческих решениях, принимаемых ими на всех уровнях власти. Причем парадокс российского бюрократического аппарата проявляется в том, что при строгом соблюдении формальных требований к соискателям на замещение младших, старших и ведущих должностей государствен-

ной гражданской службы главные и высшие группы должностей не всегда отвечают требованиям государственной гражданской службы. При замещении более высоких должностей в структуре иерархии российского чиновничества на первый план выходят не профессиональные качества государственного служащего, а его формальные и неформальные связи в структуре государственной власти. Отсюда вытекают и курьезные ситуации, когда служащий, отвечающий за какую-то сферу деятельности, не только не является специалистом в этой области, но и не привлекает к процессу принятия управленческих решений специалистов и экспертов. Низкий уровень квалификации большинства российских чиновников, в первую очередь на руководящих должностях государственной службы, приводит к низкой эффективности функционирования всей бюрократической машины. Особое негодование в среде общественности вызывает низкая профессиональная квалификация силового сектора бюрократии (военные чиновники, сотрудники органов Внутренних дел, Федеральной службы безопасности и т. д.).

Как справедливо замечает профессор М. Л. Альпидовская: «с точки зрения экономической теории, бюрократия определяется как нерыночная организация, которая финансируется за счет субсидий, в отличие от организации, финансируемой благодаря продаже своей продукции на рынке» [1, с. 10]. Таким образом, можно сделать очевидный вывод о том, что бюрократический аппарат любого государства не участвует в процессе создания добавленной стоимости в реальном секторе экономики. Другими словами, бюрократия не преследует цели извлечения прибыли из своей деятельности (кроме заработной платы государственных служащих). По всем основаниям можно отнести бюрократический аппарат к социальному институту. Однако тут возникает логичный вопрос: почему у социального института такие привилегии? Почему денежное содержание врача высшей категории значительно меньше, чем регионального чиновника из министерства (комитета) здравоохранения? Социальное неравенство проявляется особо остро именно в сравнении уровня доходов чиновников и работников социального сектора экономики. Все это ведет к социальному расслоению общества, что естественным образом сказывается не только на социально-экономической обстановке в обществе, но и влияет на систему национальной безопасности. Так, согласно одному из выводов доклада «Уровень и образ жизни населения России в 1989–2009 годах», подготовленного Высшей школой экономики (ВШЭ), за последние двадцать лет реформ самые обеспеченные россияне стали богаче в два раза, а самые бедные – в полтора раза беднее. Сейчас уровень неравенства в России выше, чем во всех странах Евросоюза и странах – членах ОЭСР, и сопоставим с показателями Турции и Мексики. За чертой бедности по-прежнему остаются 18,5 млн россиян или 13,1 % от всего населения страны [7].

При существующей системе государственного управления в России невозможно поступательное экономическое развитие. Значительные ресурсы (в первую очередь финансовые) направляются не на развитие производства, а на содержание бюрократического аппарата. К примеру, согласно бюджетной росписи г. Волгограда на 2012 год, на содержание чиновничества в городе было выделено 1,8 млрд руб., в то время как на развитие реального сектора экономики только 1,5 млрд руб., а на систему здравоохранения и того меньше – всего 1,2 млрд руб. [5]. О каком развитии экономики можно вести речь, если чиновники обходятся дороже, чем развитие региональной экономики.

В сложившейся ситуации автору данной статьи видится необходимым кардинальное изменение вектора развития государственного управления на всех уровнях власти. В частности, предлагается:

– реальное сокращение числа государственных служащих. Сокращение должно осуществляться вследствие упразднения некоторых структур, которые не вписываются в концепцию стратегического развития страны. Ликвидация неэффективных структурных единиц должна происходить как на региональном (муниципальном), так и на федеральном уровнях. Структура бюрократического аппарата современной России должна быть оптимизирована исходя из целей социально-экономического развития страны. Реальное сокращение ряда бюрократических структур будет способствовать высвобождению финансовых ресурсов, которые можно будет направить на развитие экономики и социальной сферы;

– оптимизация управленческих структур. Например, Совета Федерации Российской Федерации. В том виде, в котором сейчас сущест-

вует данный институт, он видится полностью неэффективным и не отвечающим тем целям, которые определяются ему в Конституции РФ. Общественность абсолютно не информирована о деятельности высшего законодательного органа страны. В условиях монополизации исполнительной власти в стране функции Совета Федерации сводятся к техническому голосованию и утверждению законов и указов Президента РФ, что значительно снижает его политическое значение в глазах общественности. В то же время данный орган полностью финансируется из средств федерального бюджета. Вместо того, чтобы поддерживать социальную стабильность в обществе, мы финансируем неэффективный орган государственной власти. Почему мы должны содержать орган, который не приносит никакой пользы? Ответ пока остается открытым;

– оптимизация системы оплаты труда чиновников. Уровень доходов чиновников всех уровней необходимо привязать к среднему уровню заработной платы по стране. Уровень заработной платы чиновников в регионе не должен превышать среднего уровня заработной платы работников социальной сферы. Только в этом случае у чиновников будет стимул для развития социально-экономического потенциала территорий. Видится целесообразным переход на сдельный метод оплаты труда для высший должностных лиц субъектов РФ. Необходимым условием начисления надбавок должностным лицам должно стать достижение конкретных макроэкономических и социальных показателей на курируемых территориях;

– отмена ряда привилегий для некоторых категорий государственных гражданских и муниципальных служащих. Не совсем понятно, чем объясняется стремление дополнительно стимулировать силовых чиновников (бесплатные проезды до места отпуска, льготы по кредитам и т. д.), в то время как социальная сфера дотируется по остаточному принципу. По Конституции, Россия является социальным государством, а не военной хунтой;

– разработка критериальной системы эффективности работы чиновников всех уровней. Логическим продолжением предыдущей меры является разработка комплексной системы оценки эффективности работы чиновников, которая бы наиболее полно отображала степень эффективности выполнения своих должностных обязанностей государственных служащих всех уровней власти. К слову сказать, такая система оценки эффективности работы высших чиновников уже разрабатывается. Остается надеяться, что она будет отображать реальные показатели, влияющие на уровень социально-экономического развития курируемой отрасли или направления, а не сведется к формальному набору ничего не значащих показателей;

– усиление ответственности за недобросовестное выполнение должностных обязанностей высших должностных лиц субъектов РФ и муниципалитетов. И как продолжение вышеобозначенной меры, видится целесообразным усилить ответственность чиновников, в первую очередь руководителей, за низкий профессиональный уровень. В случае если высшее должностное лицо не справляется с должностными обязанностями, его следуют немедленно отстранять от занимаемой должности с лишением государственного чина и правом занимать руководящие должности на определенный срок, вплоть до пожизненного отстранения от государственной службы. Данная мера позволит усилить ответственность руководителей за курируемые сферы деятельности и снизить процент случайных людей в структуре государственного управления.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что существующая в современной России система государственного управления (бюрократическая машина) является «институциональной ловушкой», замедляющей и тормозящей поступательное социально-экономическое развитие страны. Необходимы кардинальные реформы по децентрализации структуры управления. Реформы нужны во всех структурообразующих сферах: начиная от судебной и заканчивая социальной отраслью. Однако при существующем уровне конкуренции политических элит надеяться на эволюционный путь развития страны, к большому сожалению, не приходится.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Альпидовская, М. Л.* Бюрократия в системе экономических отношений / М. Л. Альпидовская // Известия ВолгГТУ : межвузовский сб. науч. ст. № 3(18) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2006.

2. *Альпидовская, М. Л.* Эволюция института бюрократии в социально-экономической системе: автореф. дис. … д-ра экон. наук / М. Л. Альпидовская. – М., 2009.

3. *Матвеева, П.* Берут, как в Гондурасе / П. Матвеева, А. Штыкина. – [Электронный ресурс] – [2013]. – Режим доступа: http://www.gazeta.ru/politics/ 2012/12/05_a_4879585.shtml

4. Политическая роль бюрократического аппарата в государственном управлении [Электронный ресурс]. – [2012]. – Режим доступа: http://politologiyalekcii.ru/gosudarstvo/politiches.php

5. Постановление администрации Волгограда от 9 августа 2012 г. № 2470 «Об утверждении отчета об исполнении бюджета Волгограда за I полугодие 2012 года».

6. *Гудков, Л. Д.* Постсоветский человек и гражданское общество / Л. Д. Гудков, Б. В. Дубин, Н. А. Зоркая. – М.: Московская школа политических исследований, 2008.

7. Социальное расслоение общества в России становится все более очевидным [Электронный ресурс]. – [2012]. – Режим доступа: http://www.finam.ru/analysis/forecasts011D0/default.asp

8. *Тютюнджи, И. М.* Интернет-коммуникации общества и власти в России и США в XXI веке: сравнительный социологический анализ: автореф. дис. … канд. соц. наук / И. М. Тютюнджи. – М., 2012.

9. *Фридман, М.* Капитализм и свобода / М. Фридман. – М.: Новое издательство, 2006.

УДК 339.13
ББК У65.01

А. В. Евстратов, А. И. Бережнова

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В РАМКАХ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ К ВТО

Волгоградский государственный технический университет

Статья посвящена исследованию перспектив повышения конкурентоспособности российских электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО. Авторами исследованы преимущества развития электронных платежных систем для национальной экономики в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО, произведена оценка конкурентоспособности российского рынка электронных платежных систем, а также составлены рекомендации для повышения конкурентоспособности рынка электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО. Научная новизна исследования заключается в моделировании ситуации на российском рынке электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО на основе модели Курно и проведении регрессионного анализа полученной модели.

Ключевые слова: электронные платежные системы, ВТО, конкурентоспособность, эффективность.

A. V. Evstratov, A. I. Berezhnova

COMPETITIVENESS OF RUSSIAN ELECTRONIC PAYMENT SYSTEMS IN THE CONTEXT OF ACCESSION OF THE RUSSIAN FEDERATION TO THE WTO

Volgograd State Technical University

The article deals with the prospects for improving competitiveness of Russian electronic payment systems in the context of the RF's accession to the WTO. The authors study the benefits of electronic payment systems for the national economy in the context of the RF's accession to the WTO, evaluate the competitiveness of the Russian market for electronic payment systems, and make recommendations for the development of electronic payment systems in the context of the RF's accession to the WTO. The scientific novelty of the research deals with modeling the situation in the Russian market for electronic payment systems in the context of the RF's accession to the WTO on the basis of Cournot`s model and regression analysis of the obtained model.

Keywords: electronic payment systems, WTO, competitiveness, efficiency.

В рамках присоединения Российской Федерации к ВТО проблема развития рынка электронных платежных систем приобретает особую актуальность. «С ростом глобализации и усилением интеграционных процессов в финансовом секторе у России и российских финансовых институтов, ориентированных на присутствие на международных рынках инвестиций и капитала, возникает объективная необходимость повышать эффективность трансграничных финансовых операций, в том числе расчетных и конверсионных, как в иностранной валюте, так и с участием российского рубля» [5, с. 41]. Другими словами, интеграция в мировое хозяйство открывает для России не только новые возможности, но и несет в себе определенные обязательства – необходимо обеспечивать соответствие экономики международным стандартам, развивать перспективные рынки и институты. Присоединение к ВТО предоставляет российской экономике доступ к мировым финансовым ресурсам, но чтобы ими воспользоваться, необходимо развитие определенных инструментов, к которым относятся электронные платежные системы.

Можно выделить следующие преимущества развития электронных платежных систем для национальной экономики:

– увеличение объемов трансграничных операций;

– интернационализация национальной валюты (российского рубля);

– повышение эффективности национальной финансовой системы;

– создание условий для привлечения инвестиций;

– повышение конкурентоспособности национальной экономики.

Следует рассмотреть обозначенные преимущества более подробно. Электронные платежные системы – это удобные и современные инструменты совершения международных расчетов; более 80 % трансграничных операций в настоящее время совершаются с их использованием [7, с. 42]. Развитие данных систем в России будет способствовать ее гармоничной интеграции в мировую хозяйственную систему.

Развитие электронных платежных систем, характеризующихся быстротой и надежностью, в России откроет возможности беспрепятственному движению денежных средств, сделает условия оплаты покупки максимально простыми, что в результате приведет к увеличению объемов трансграничных операций. Значительная часть этих операций будет производиться в рублях, что в свою очередь приведет к интернационализации национальной валюты Российской Федерации.

Увеличение количества сделок приведет к увеличению денежных потоков, проходящих через экономику России, увеличится концентрация денежных средств в финансовой системе России, произойдет улучшение механизма перераспределения финансовых ресурсов, то есть повысится эффективность. Распространение электронных платежных систем также позволит снизить расходы общества на осуществление платежа до 3 % ВВП, которые, согласно исследованию Д. С. Паниной, в настоящее время являются главным источником расходов и составляют 60–70 % всех расходов [6, с. 173].

Повышение прозрачности экономики, обеспечиваемое развитием электронных платежных систем, будет способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата в нашей стране. Развитие электронных платежных систем сделает российские товары более доступными для отечественных и иностранных потребителей, что повысит их конкурентоспособность.

Как справедливо отмечают А. И. Бережнова и Э. Э. Эрберт, конкурентоспособность национальной экономики определяется в первую очередь конкурентоспособностью товаров и услуг, производимых в данной стране [1, с. 17]. Поэтому развитие электронных платежных систем приведет к повышению конкурентоспособности экономики России. В перспективе развитие рынков электронных платежных систем будет способствовать формированию в России международного финансового центра.

Конкурентоспособность рынка определяется его способностью производить и продавать продукцию, удовлетворяющую требованиям конкретных групп потребителей, более высокого качества по более низкой цене, чем другие рынки, производящие аналогичную продукцию. Продукцией на рынке электронных платежных систем выступают электронные платежные системы, поэтому альтернативным или конкурентным рынком является рынок бумажных денег. Критериями оценки конкурентоспособности рынка являются обозначенные в определении качество и цена.

Так как рынок электронных платежных систем является инструментом для доступа к другим рынкам, в первую очередь к рынку международных финансовых ресурсов, а также к мировым рынкам товаров и услуг, то необходимо выделить еще один критерий конкурентоспособности данного рынка – способность быть инструментом для доступа к другим рынкам.

Оценка конкурентоспособности рынка электронных платежных систем по отношению к рынку бумажных денег представлена в табл. 1. Данная методика применена авторами в работе «Конкурентоспособность отечественных производителей в сегменте противоаллергических препаратов на фармацевтическом рынке Российской Федерации» [3, с. 37].

Ввиду того, что выбрать «идеальный образец» не представляется возможным, так как в противном случае «идеальным образцом» для разных критериев конкурентоспособности был бы то один, то другой рынок, то оценка конкурентоспособности сводится к сравнительному анализу данных рынков.

Проведенная оценка показала, что рынок электронных платежных систем значительно уступает рынку бумажных денег по качеству, то есть по удобству для обычных потребителей, но в то же время выигрывает по цене, то есть по расходам общества на его содержание. Рынок электронных платежных систем обладает

многочисленными конкурентными преимуществами по сравнению с рынком бумажных денег по критерию способности быть инструментом для доступа к другим рынкам.

Таблица 1

Конкурентоспособность рынка электронных платежных систем по отношению к рынку бумажных денег

Показатель конкурентоспособности	Рынок электронных платежных систем	Рынок бумажных денег
Качество		
Правовое обеспечение рынка	0,6	1
Надежность, безопасность платежа (вероятность подделки)	1	0,8
Зависимость от инфраструктуры	0,3	1
Ликвидность денежных средств	0,5	1
Сводный индекс	**0,6**	**0,95**
Цена		
Расходы общества на содержание рынка, % ВВП	3[5, 173]	60-70[5, 173]
Сводный индекс	**1**	**0,35**
Способность быть инструментом для доступа к другим рынкам		
Скорость осуществления платежных действий	1	0,3
Отсутствие территориальных ограничений по доступности	1	0,5
Простота осуществления международных расчетов (конвертации валют)	1	0,4
Сводный индекс	**1**	**0,4**
Интегральный показатель	**0,86**	**0,56**

И с т о ч н и к : сост. авт.

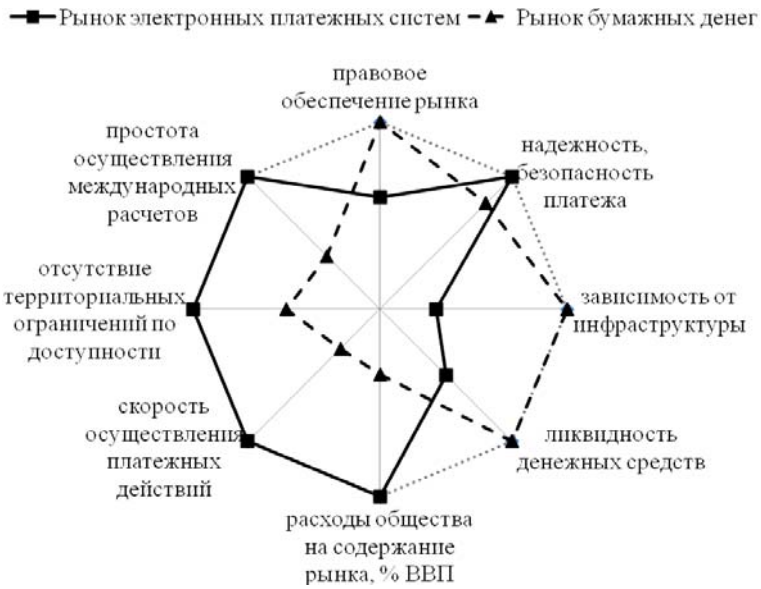


Рис. 1. Многоугольник конкурентоспособности рынка электронных платежных систем

И с т о ч н и к : сост. авт.

Таким образом, можно сделать вывод, что каждый из исследуемых рынков удовлетворяет требованиям своих групп потребителей. Рынок бумажных денег наилучшим образом удовлетворяет требованиям экономической деятельности внутри страны, а рынок электронных платежных систем предназначен в первую очередь для осуществления внешнеэкономической деятельности.

Конкурентоспособность рынка электронных платежных систем представлена графически на рис. 1. Метод многоугольника конкурен-

тоспособности описан и использован А. В. Евстратовым и А. И. Бережновой в работе «Оценка конкурентоспособности предприятия в условиях глобализации (на примере ЗАО «ВАТИ-АВТО»)» [4, с. 23].

На основе результатов оценки конкурентоспособности исследуемого рынка произведен SWOT-анализ российского рынка электронных платежных систем, представленный в табл. 2.

Таблица 2

SWOT-анализ российского рынка электронных платежных систем

Потенциальные внутренние сильные стороны (S)	Потенциальные внутренние слабости (W)
– Развитая инфраструктура ЭПС; – быстрое развитие рынка ЭПС; – широкий спектр возможных операций с использованием ЭПС; – большое количество потенциальных пользователей ЭПС; – высокий уровень диверсификации (представлены все основные виды ЭПС)	– Высокая стоимость платежа; – низкая скорость платежа; – низкая ликвидность денежных средств, находящихся на счету ЭПС; – недоверие и слабая информированность населения о возможностях ЭПС; – отсутствие законодательства, регулирующего рынок ЭПС
Потенциальные внешние благоприятные возможности в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО (О)	Потенциальные внешние угрозы в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО (Т)
– Перспектива законодательного регулирования рынка ЭПС; – увеличение спроса	– Усиление конкуренции в результате прихода на рынок иностранных ЭПС; – необходимость повышения качества

И с т о ч н и к : сост. авт.

Как видно из таблицы, для российского рынка электронных платежных систем характерны значительные потенциальные внутренние слабости, которые в некоторой степени уравновешиваются потенциальными внутренними сильными сторонами. В рамках присоединения Российской Федерации к ВТО для исследуемого рынка открываются перспективы развития. Потенциальные внешние угрозы можно трактовать как преимущества, поскольку они также будут способствовать развитию рынка.

SWOT-анализ позволил выявить перспективы повышения конкурентоспособности российского рынка электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО. Как утверждает О. С. Обаева, «создание прочного фундамента для построения отвечающей современным требованиям и эффективной национальной платежной системы даст России возможность полностью реализовать положительный потенциал банковского сектора и повысить эффективность национальной экономики» [5, с. 41].

Для моделирования ситуации на российском рынке электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО следует обратиться к классической модели конкуренции Курно, согласно которой:

– на рынке действуют лишь две фирмы ($i = 1,2$);

– каждая фирма воспринимает объем производства другой как данность;

– обе фирмы максимизируют прибыль.

Модель Курно выглядит несколько упрощенно, однако она обращает внимание на факт сильной взаимообусловленности поведения фирм на рынке. По мнению авторов данной статьи, российский рынок электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО можно рассматривать в рамках данной модели, при этом старой фирмой выступают российские электронные платежные системы, а новой фирмой – иностранные электронные платежные системы, пришедшие на российский рынок в результате присоединения Российской Федерации к ВТО. Агрегирование позволит составить представление об общем поведении российских и иностранных электронных платежных систем. При этом следует абстрагироваться от множества представителей рынка, поскольку их поведение будет схожим. Поведение фирм на рынке будет зависеть только от того, функционировали ли они на рынке до присоединения Российской Федерации к ВТО или пришли на рынок уже после этого.

Согласно модели Курно, цена на рынке линейно падает в зависимости от поступающего на рынок общего количества товара (услуги): $x = x_1 + x_2$. То есть в момент t цена на товар (услугу): $P(x) = \alpha - \beta x$ [2]. Можно заметить, что модель Курно представляет собой модель парной линейной регрессии. Для моделирования необходимо обратиться к статистическим данным, отражающим динамику основных статистических показателей российского рынка электронных платежных систем за 2008–2012 гг. (табл. 3).

Таблица 3

Динамика основных статистических показателей российского рынка электронных платежных систем за 200–2012 гг.

Показатели	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Цена (комиссия), % от суммы платежа (P(x))	10,4	8,6	5,1	3,8	1,4
Объем российского рынка электронных платежных систем, млн. руб. (x)	30,5	44,3	54,7	75,5	89,4

И с т о ч н и к : сост. авт. по [5]

Рассчитав параметры линейной функции для характеристики зависимости цены (y) от объема рынка (x) на основе статистических данных с помощью программы MathCad, получается модель Курно для российского рынка электронных платежных систем:

$$P(x) = 14{,}79 - 0{,}14x.$$

Оценка качества полученной регрессионной модели. Индекс $\beta = 0{,}14$ говорит о том, что при увеличении объема российского рынка электронных платежных систем на 1 млн. руб. комиссия уменьшится на 0,14 %. Коэффициент корреляции для полученной модели $r_{xy} = 0{,}98$. Значит, можно сделать вывод, что существует тесная взаимосвязь между рассматриваемыми показателями.

Коэффициент детерминации:

$$D = r^2_{xy} \times 100\ \% = 98\ \%.$$

Следовательно, размер комиссии за платеж на 98 % объясняется объемом российского рынка электронных платежных систем. Оценив модель линейной регрессии через среднюю ошибку аппроксимации, которая для полученной модели составляет 2 %, можно сделать вывод, что модель качественная.

Согласно полученной модели, ситуацию на российском рынке электронных платежных систем можно представить следующим образом. В начальный момент на рынке есть только одна фирма (российское электронные платежные системы), производящая весь отраслевой объем продукции. В результате присоединения Российской Федерации к ВТО на рынке появляется новая фирма (иностранные электронные платежные системы) и начинает функционировать, считая, что производство и цена (комиссия, взимаемая за платеж) старой фирмы остаются прежними.

Чтобы пробиться на рынок, новая фирма понижает цену на свой товар и отнимает некоторый сегмент рынка у старой фирмы. Старая фирма воспринимает сложившуюся ситуацию как данность и сокращает выпуск продукции соответственно снизившемуся на нее спросу. Новая фирма принимает ситуацию как данность и, чтобы еще более укрепиться на рынке, вновь снижает цену на свой товар и отвоевывает новый сегмент рынка. Старая фирма мирится с возросшим объемом производства и ценой новой фирмы и снова сокращает свой объем производства и свое присутствие на рынке. Так постепенно фирмы приходят к такому разделу рынка, который соответствует соотношению их сил.

Графически ситуация на российском рынке электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО представлена на рис. 2. График отражает реакцию российских электронных платежных систем на приход иностранных конкурентов. Основные обозначения, используемые в модели: P – цена (комиссия за платеж), Q – объем платежей с использованием электронных платежных систем, D – спрос на электронные платежные системы, MR – предельный доход российских электронных платежных систем.

Как видно из рисунка, спрос на электронные платежные системы эластичен по цене. Поэтому снижение комиссии иностранными

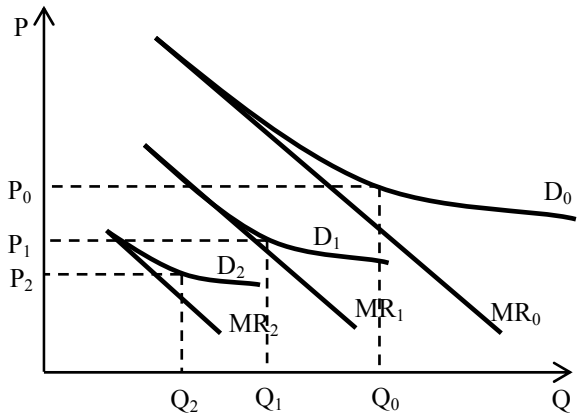


Рис. 2. Ситуация на российском рынке электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО

Источник: сост. авт.

электронными платежными системами вызовет сокращение спроса на российские электронные платежные системы. При этом кривая спроса на российские электронные платежные системы сместится влево. Цена и объем производства, устанавливаемые российскими электронными платежными системами, будут снижаться соответственно с P_0 до P_1, P_2 и с Q_0 до Q_1, Q_2.

Если рассматривать ситуацию с позиции иностранных фирм, то можно начертить подобный график, отражающий изменение цены и количества выпускаемой ею продукции в зависимости от действий, предпринятых российскими фирмами. Объединив оба графика, получаются кривые реакции обеих фирм на поведение друг друга (рис. 3).

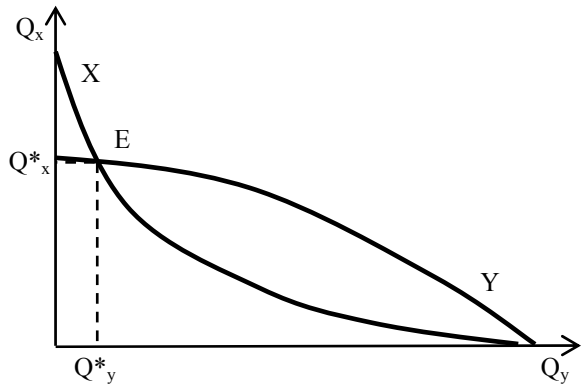


Рис. 3. Реакция российских и иностранных электронных платежных систем на поведение друг друга на российском рынке в результате присоединения Российской Федерации к ВТО

Источник: сост. авт.

На рисунке кривая *X* отражает реакцию российских фирм на изменения объема продаж иностранных фирм, а кривая *Y* – реакцию иностранных фирм на поведение российских. Равновесие наступает в точке пересечения кривых реакций обеих фирм. В результате происходит раздел рынка между старыми и новыми фирмами.

Таким образом, в результате моделирования было выявлено, что в результате присоединения Российской Федерации к ВТО иностранные электронные платежные системы придут на российский рынок и будут стремиться захватить определенную рыночную долю, посредством установления более низких цен, чем российские электронные платежные системы. В результате конкурентной борьбы произойдет общее снижение цены (комиссии за платеж), что вызовет увеличение спроса на электронные платежные системы.

Влияние ВТО на российский рынок электронных платежных систем однозначно положительное, поскольку интернационализация данного рынка создаст стимул к его развитию. Следует отметить, что усиление конкуренции снижает конкурентоспособность отдельных компаний, но оказывает положительное влияние на конкурентоспособность рынка в целом, поскольку создает дополнительный стимул к совершенствованию технологий, снижению стоимости предоставляемых услуг, а также к появлению новых видов услуг. Цепь причинно-следственных связей данного процесса представлена на рис. 4.

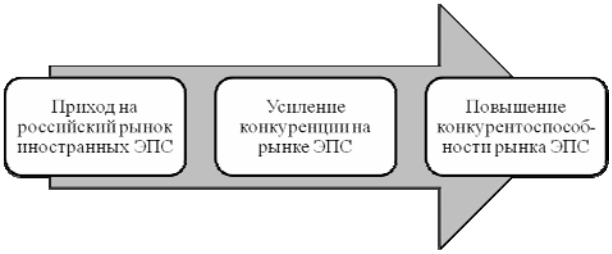


Рис. 4. Перспективы повышения конкурентоспособности рынка электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО

Источник: сост. авт.

Как видно из рисунка, под воздействием присоединения Российской Федерации к ВТО произойдет приход на российский рынок иностранных электронных платежных систем, таких как немецкая «RTGSplus», французская «PNS», американская «CHIPS», канадская «LVTS» и др. Это приведет к усилению конкуренции на рынке электронных платежных сис-

тем и в последствии к развитию данного рынка, выраженному в ускорении платежа, снижении его стоимости, повышению надежности и безопасности, а также появлению новых видов электронных платежных систем.

На основании произведенного анализа можно предложить следующие рекомендации для развития электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО:

– проведение рекламной компании для обеспечения популяризации электронных платежных систем, что позволит увеличить спрос;

– создание законодательной базы, регулирующей рынок электронных платежных систем;

– повышение взаимосвязи различных видов электронных платежных систем, посредством заключения договоренностей о координации деятельности, что приведет к повышению ликвидности денежных средств, находящихся на счетах данных систем.

Таким образом, рынок электронных платежных систем находится в состоянии формирования своей структуры, показывает положительную динамику и имеет возможности для структурного развития в перспективе. Рынок электронных платежных систем предназначен в первую очередь для осуществления внешнеэкономической деятельности и обладает конкурентными преимуществами по сравнению с рынком бумажных денег в данной области.

Присоединение Российской Федерации к ВТО открывает новые возможности для повышения конкурентоспособности данного рынка. Моделирование ситуации на российском рынке электронных платежных систем показало, что присоединение Российской Федерации к ВТО приведет к приходу на рынок иностранных электронных платежных систем, которые будут стремиться захватить определенную рыночную долю посредством установления более низких цен, чем российские электронные платежные системы. В результате конкурентной борьбы произойдет общее снижение цены (комиссии за платеж), что вызовет увеличение спроса на электронные платежные системы.

В то же время создание новых и совершенствование уже существующих видов электронных платежных систем, представляющих собой удобные, доступные, а главное, эффективные инструменты совершения финансовых операций, способствует упрощению процедуры совершения трансграничных сделок и повышению эффективности финансовой системы России и экономики в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Бережнова, А. И.* Перспективы повышения конкурентоспособности экономики России в процессе ее интеграции в мировое хозяйство / А. И. Бережнова, Э. Э. Эрберт // Молодежь науки. – 2011. – № 2(9). – С. 16–22.

2. *Гатауллин, Т. М.* Работа фирмы на рынке, вход на рынок и уход с рынка, в модели Курно / Т. М. Гатауллин // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2010. – № 2(22). – Режим доступа: uecs.mcnip.ru.

3. *Евстратов, А. В.* Конкурентоспособность отечественных производителей в сегменте противоаллергических препаратов на фармацевтическом рынке Российской Федерации / А. В. Евстратов, А. И. Бережнова // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 16(103) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2012. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 14). – С. 35–39.

4. *Евстратов, А. В.*Оценка конкурентоспособности предприятия в условиях глобализации (на примере ЗАО «ВАТИ-АВТО») / А. В. Евстратов, А. И. Бережнова // Актуальные вопросы экономического развития регионов: сб. матер. науч.-практич. конф.; ВолгГТУ. – Волгоград, 2012. – С. 20–25.

5. *Обаева, А. С.* Национальная платежная система: инфраструктура, инновации, перспективы развития / А. С. Обаева // Деньги и кредит. – 2010. – № 5. – С. 34–41.

6. *Панина, Д. С.* Базовые критерии оценки экономической эффективности и безопасности платежной системы России / Д. С. Панина // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2010. – № 114. – С. 172–177.

7. *Усоскин, В. М.* Мировые тенденции развития платежных систем / В. М. Усоскин, В. Ю. Белоусова // Деньги и кредит. – 2010. – № 11. – С. 39–48.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ: МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ – ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 338.45:621.31
ББК У 305.14

И. А. Морозова*, Ю. А. Шаталова**

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РОССИЙСКОМ ЭНЕРГОРЫНКЕ

***Волгоградский государственный технический университет**
****Воронежский институт высоких технологий**

В данной статье рассматривается формирование и эффективность малых форм предпринимательства на российском энергорынке.

Ключевые слова: энергорынок, малая энергетика, малое предпринимательство, малый бизнес.

I. A. Morozova*, J. A. Shatalova**

EFFICIENCY OF SMALL BUSINESS SECTOR DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN POWER MARKET

***Volgograd State Technical University**
****Voronezh Institute of High Technologies**

The article discusses the creation and efficiency of small forms of entrepreneurship in the Russian power market.

Keywords: power market, small-scale power generation, small-scale entrepreneurship, small business.

Дефицит энергоснабжения сегодня выходит на первый план в числе сдерживающих факторов дальнейшего экономического роста отечественной экономики, причем дефицит оказывает сдерживающее влияние:

– по срокам предоставления необходимых мощностей;

– стоимости услуг по присоединению потребителей (по техническим условиям);

– объемам предоставляемых мощностей.

Задачи, которые необходимо решить в рамках естественных энергетических монополий и крупнейших генерирующих компаний, понятны, но вместе с тем, очевидно, что скорейшим образом избежать энергетического дефицита с оптимизацией структуры энергетического баланса и масштабным привлечением инвестиций возможно лишь с широким применением так называемой малой энергетики, то есть развития малых форм предпринимательства на российском энергорынке. Их роль возрастает сегодня при решении энергетических задач на ближайшую перспективу.

Основные проблемы текущей энергетической ситуации, нуждающейся в привлечении усилий малых предприятий, работающих на российском энергорынке:

– проблема регионального топливного баланса;

– на сегодня преобладание в основном монопольных форм предпринимательства на российском энергорынке приводит к снижению эффективности использования оборудования, концептуальных схем, видов топлива, и, в конечном итоге, эффективности производства энергии для нужд потребителей, в отличие от малых предприятий;

– высокая инерционность крупных энергетических компаний;

– малые предприятия имеют возможности более эффективной организации единой системы мониторинга, диспетчеризации, анализа и ведения баз данных, архивов, расчета удельных показателей. А также возможность в режиме реального времени влиять на текущую ситуацию, принимать оперативные решения для эффективного управления системой энергоснабжения;

– снижение затрат на энергоснабжение;

– применение альтернативных видов топлива;

– сокращение издержек на транспортировку энергоносителей;

– инвестиционная привлекательность;

– развитие малых форм предпринимательства позволяет в полной мере использовать рыночные возможности, к которым относятся прежде всего кратчайшие сроки реализации проектов, минимизация затрат на строительство с высоким конкурентным сервисом по предоставлению услуг.

Сегодня малые и крупные предприятия энергорынка рассматриваются как прямые конкуренты. Однако повышение эффективности энергопотребления должно обеспечиваться за счет разумного сочетания централизованного и децентрализованного энергоснабжения, следовательно, одновременного развития как крупных, так и малых форм предпринимательства на российском энергорынке. Это, в свою очередь, обеспечит, не только снижение энергетического дефицита, но и нагрузок на основные генерирующие мощности.

Формирование свободного энергорынка на сегодняшний день невозможно без развития рынка малых форм предпринимательства и формирования таким образом необходимой структуры общего энергетического баланса.

Преимущества развития малого предпринимательства на региональном уровне обусловлены:

1) грамотной синхронизацией за счет получения единой системы дополнительных мощностей по доступной цене и реализации излишков;

2) резким сокращением сроков окупаемости проектов;

3) совместным планированием ввода новых мощностей;

4) выработкой совместно с региональными властями топливных приоритетов и формирование структуры топливного баланса региона для малой энергетики;

5) эффективностью применения основного оборудования.

Сравнительная характеристика модели функционирования энергорынка с монопольным преобладанием крупного предпринимательства и модели с крупным сектором малого предпринимательства в сфере энергетики приведена в таблице.

Сегодня уже предприняты попытки взаимодействия компаний- монополистов и малых предприятий российского энергорынка. Создана рабочая группа по взаимодействию с предприятиями малого и среднего энергетического бизнеса для повышения эффективности генерации и реализации энергии, координации совместных усилий в выработке единой стратегии на отечественном энергорынке. Это дает возможность решить один из самых сложных вопросов для малого предпринимательства на энергорынке, который заключается в получении необходимых условий реализации излишков энергии в единую энергетическую систему.

Основные характеристики предпринимательства в условиях монополизма на энергорынке и развития сектора малого предпринимательства

Параметры предпринимательской среды энергорынка	Монополизм крупного предпринимательства в сфере энергетики	Наличие крупного сектора малого предпринимательства в сфере энергетики
Гибкость предложения на рынке	Низкая	Высокая
Потребительский выбор	Малый	Большой
Зависимость потребителя от производителя электроэнергии	Высокая	Низкая
Уровень цен на энергоресурсы	Завышенные	Устанавливаются в зависимости от спроса и предложения на энергоресурсы
Рыночные барьеры входа в отрасль	Высокие	Низкие
Ключевой фактор обеспечения эффективности предпринимательской деятельности	Масштаб производства	Уровень удовлетворения потребностей потребителей
Уровень инновационной активности субъектов предпринимательства	Низкий	Высокий

И с т о ч н и к : сост. авт.

Несмотря на достаточно высокие преимущества развития малых форм предпринимательства на российском энергорынке, стремительного роста малой энергетики пока еще нет. Это обусловлено прежде всего высокими рисками данного бизнеса.

Внимание к объектам малой энергетики появилось сравнительно недавно – в ходе реформирования энергетической отрасли. Предпосылок для развития этого рынка достаточно. Сегодня источники малой энергетики востребованы в основном на территориях, которые не охвачены сетями единой энергетической системы. С этой точки зрения их не следует рассматривать как альтернативу централизованным сетям. Тем не менее без локальных источников энергии не обойтись при строительстве удаленных от основных сетей промышленных предприятий, а также элитных домов/микрорайонов, бизнес-центров и гостиниц.

Собственникам таких помещений принципиально не зависеть от централизованных отключений тепла и энергии и получать данные услуги на качественном уровне. Учитывая высокую потребность рынка недвижимости в подобных объектах, можно прогнозировать рост объемов внедрения автономных объектов энергообеспечения.

Сегодня для развития данного рынка есть два основных условия: высокая степень плотности застройки и активный рост рынка строительства жилья, да и в целом недвижимости, в том числе промышленных объектов. Существующие мощности по теплу отстают от требования рынка. Иными словами, на некоторых участках, где возможно перспективное строительство, существует определенный дефицит как тепла, так и электроэнергии. Это две основные точки роста, которые двигают вперед рынок локальных источников энергии.

Зачастую подобные проекты развития малых форм предпринимательства продиктованы интересами национальной безопасности. Дело в том, что некоторые регионы не имеют достаточного количества инфраструктурных и иных объектов, что вызвано дефицитом энергии, поскольку крупные энергетические станции строились под конкретных потребителей, поэтому, учитывая большие расстояния, магистральное сетевое хозяйство в стране не так развито.

Кроме того, рост цен на энергоносители и повышение тарифов на электроэнергию в России, включающих в себя фактические затраты на производство, транспорт и инновационную составляющую, расширили возможности развития малых предприятий на российском энергорынке.

На активизацию развития малого бизнеса влияет общая ситуация на российском энергорынке. Так, в 2010 г. цены на электроэнергию превысили уровень предыдущего года почти в два раза. Очевидно, что это приведет к увеличению спроса на услуги малых энергокомпаний, особенно в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Поэтому рынок малой энергетики является перспективным, особенно в рамках реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье».

Основными проблемами развития малого бизнеса на отечественном энергорынке являются трудности в получении разрешения на строительство энергетических объектов, а также достаточно длительный срок окупаемости, что устраивает далеко не всех инвесторов. В связи с этим ежегодный рост числа малых предприятий на российском энергорынке не превышает 8–10 % в год. Этот бизнес решает локальные вопросы локальных объектов [1].

Одним из факторов, который влияет на слабые темпы развития этого рынка, являются опасения инвесторов по поводу конфликтов с энергосистемой, которая препятствует желанию потребителя частично или полностью обеспечивать потребности в электроэнергии от своего энергоисточника. Поэтому пока потенциальные инвесторы настороженно относятся к вложению средств в развитие малых предприятий на российском энергорынке, опасаясь невозврата капитала в приемлемые сроки из-за отсутствия гарантий. Сроки окупаемости таких предприятий очень большие – около 10 лет. Очевидно, что для инвестора это неэффективное использование средств. К тому же нужно учитывать и возможные проблемы по получению разрешений.

Однако при грамотном подходе к инвестированию в определенные объекты можно снизить этот показатель до четырех-пяти лет. При этом, по разным оценкам, средняя рентабельность составляет порядка 10 %, что можно считать вполне приемлемым показателем.

Кроме того, эффективность развития малых форм предпринимательства на российском энергорынке обусловлена тем, что быстро снять остроту проблемы дефицита энергии во многих регионах страны можно при помощи возведения объектов малой энергетики, использующих альтернативные или возобновляемые источники энергии. К ним относят солнечную, малую гидроэнергетику, ветряную, термальную, приливную и др. На сегодняшний день доля малых предприятий на российском энер-

горынке, по разным оценкам, не превышает 1–2 %, тогда как в западных странах она составляет до 30 %.

Конфликт между ростом экономики и дефицитом энергии очевиден. Выход из этой ситуации в том числе и в развитии малых форм предпринимательства. Преимущество малой энергетики в том, что с ее помощью можно быстро покрыть дефицит энергии в любом регионе.

Что касается альтернативной энергетики, то ее всеми силами стремятся развивать во всем мире. По оценкам экспертов, потенциально возобновляемые источники энергии в России могут покрыть четверть потребления энергоресурсов страны. По оценкам специалистов, к 2020 году более 4 % потребления энергетических ресурсов будет приходиться на возобновляемые источники, и вклад малых предприятий в выработку энергии вырастет более чем в два раза.

Особенно актуальным развитие нетрадиционных видов энергии становится в связи с планами выравнивания к 2011 г. цен на газ с мировыми. Это приведет в 2020 г. к двукратному росту доли возобновляемых источников энергии в топливном балансе – до 4,3 %. Сейчас есть проекты по развитию малой энергетики, которые смогут обеспечить солидную часть потребностей в энергии некоторых регионов. Например, для Башкирии был разработан проект по строительству 63 малых ГЭС и 541 ветровой электростанции, которые, если их строительство будет реализовано, обеспечат 23,8 % потребностей республики. За счет использования энергии воды и ветра можно, например, обеспечить 63 % потребностей в энергии Воронежской области [2].

При этом развитие малых форм предпринимательства не снижает роли крупных кампаний. Отдельные регионы из-за климатических условий, удаленности от больших комплексов или просто сложившегося дефицита нуждаются в локальных решениях, услугах малых предприятий энергорынка.

В целом эффективность малых форм предпринимательства на российском энергорынке обусловлена:

– обеспечением надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей;

– внедрением современных высокоэффективных технологий, направленных на повышение качества энергоснабжения;

– развитием рационального энергетического хозяйства регионов, модернизацией энергообъектов и вводом новых мощностей;

– улучшением инвестиционного климата;

– созданием реальных экономических стимулов к снижению издержек и расходов субъектов малого предпринимательства энергорынка, повышению эффективности работы органов управления энергетических компаний [3].

Таким образом, с ликвидацией РАО ЕЭС завершен важный этап рыночных преобразований на российском энергорынке. На сегодня целевая структура российского энергорынка в полном объеме пока еще не сформирована. При этом следует подчеркнуть, что успешная реализация реформ такого масштаба, сложности и общественного значения в принципе невозможна без периодической корректировки курса и, более того, без определенного переосмысления первоначальной концепции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Сницарь, О.* Большие риски малой энергетики / О. Сницарь. – [Электронный ресурс]. – [2010]. – Режим доступа: http://www.gazeks.ru/press-releases_p_.html?id=12

2. *Филиппенко, Е.* Дело за малыми / Е. Филиппенко. – [Электронный ресурс]. – [2010]. – Режим доступа: http://www.epr-magazine.ru/business/otrasl_obzor/small/

3. Московская объединенная энергетическая компания ОАО [Электронный ресурс]. – [2010]. – Режим доступа: http://www.uvao.ru/prom.phtml?RubricID=8700

УДК 339.13
ББК У 422.53

А. А. Илова

МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ И ДИЛЕРСКОЙ СЕТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В РЕАЛЬНОМ И ЭЛЕКТРОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Волгоградский государственный социально-педагогический университет

Сформирована модель развития дистрибьюторской и дилерской сети реализации продукции на рынке товаров производственного назначения в реальном рыночном пространстве. Проанализированы результаты опроса компании «Альянс Медиа» по используемым российскими предприятиями элементам электронного ведения бизнеса. Проведена детализация модели развития дистрибьюторских и дилерских сетей реализации продукции производственного назначения в электронном пространстве.

Ключевые слова: дистрибьюторские и дилерские сети, электронная коммерция, продукция производственного назначения.

A. A. Ilova

DEVELOPMENT MODEL OF DISTRIBUTOR AND DEALER NETWORKS REALIZING PRODUCTS IN THE REAL MARKET ZONE AND ELECTRONIC AREA

Volgograd State Social and Pedagogical University

The development model of distributor and dealer networks realizing business-to-business sales in the real market zone has been created. The results of the opinion poll of the company “Alliance Media” concerning the commonly used elements of doing electronic business at Russian enterprises were analyzed. The specification of the development model of distributor and dealer networks realizing business-to-business sales in the real market zone and electronic area was carried out.

Keywords: distributor and dealer networks, electronic commerce (e-commerce), business-to-business sales.

Формирование и развитие сбытовой сети с применением дистрибьюторских и дилерских звеньев – весьма сложный процесс, который основывается на следующих положениях: количество посредников должно быть оптимальным без лишних посреднических звеньев, а поиск и отбор дистрибьюторов и дилеров целесообразно, как показывает практика, проводить самостоятельно.

Выявить оптимально-универсальное количество дистрибьюторов и дилеров в сети невозможно, так как для каждой области бизнеса, каждого вида продукта, каждой конкретной ситуации «оно должно быть свое и устанавливается эмпирически» [3]. А при построении сбытовой сети ее создателю необходимо решить вопрос: «остановиться на одном поставщике и выбрать принцип концентрации заказов или на множестве поставщиков и выбрать принцип распыления заказов» [4].

Модель развития каналов сбыта товаров производственного назначения с оптимальной протяженностью и шириной каналов на традиционном рыночном пространстве представлена на рис. 1. Данная модель развития позволяет осуществлять оперативный контроль и максимальную реализацию продукции производственного назначения.

Более широкие возможности субъектам бизнеса, несомненно, может предоставить именно интернет, который позволяет осуществить «передачу контроля над распределением продукции производственного назначения третьим, высокотехнологичным фирмам, способным осуществлять дистрибуцию как никогда эффективно» [1].

Процессы внедрения новых информационных технологий оказывают влияние на все сферы деятельности предприятий, дистрибьюторских и дилерских сетей и экономики в целом. Под воздействием этих процессов находятся как вертикальные экономические структуры (отдельные предприятия, дистрибьюторские и дилерские сети, финансово-промышленные группы, корпорации и объединения, международные объединения и целые рынки), так и горизонтальные структуры (рынок товаров и услуг, финансовый рынок, рынок рабочей силы).

В XXI веке, по словам А. Панчук, электронная коммерция стала полноправным каналом продаж. Электронный бизнес подчиняется тем же экономическим законам, что и бизнес в традиционном пространстве, но имеет ряд технологических особенностей.

Даже самые высокие технологии не в состоянии изменить основы бизнес-процессов, но они добавляют в реальный бизнес преимущества виртуальной среды, такие как интерактивность, мгновенность реакции, полнота информации, доступность в любое время [6].

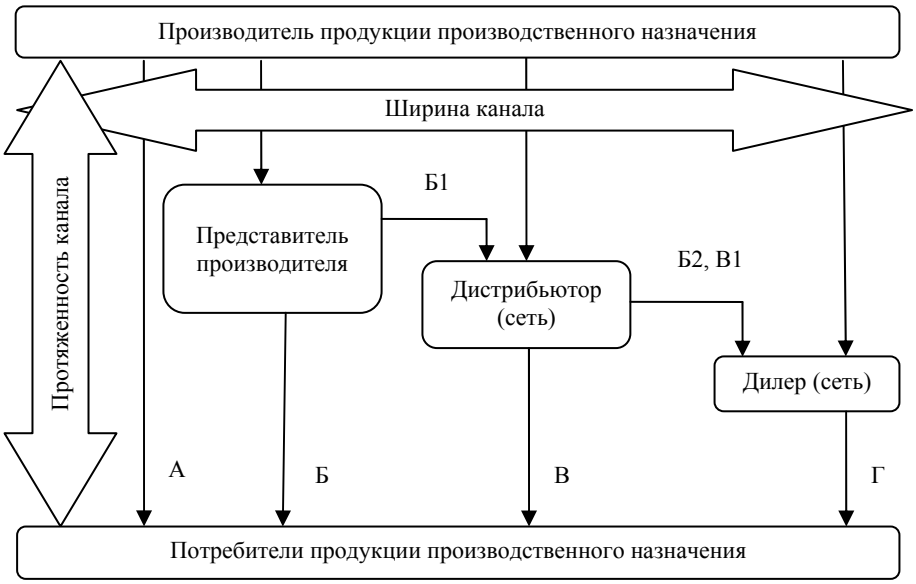


Рис. 1. Модель развития каналов сбыта товаров производственного назначения дистрибьюторскими и дилерскими сетями реализации продукции:
«А» – распределение товаров напрямую от производителя; «Б» – распределение товара через представителя производителя; «Б1,В» – распределение товара представителем производителя через дистрибьюторскую сеть; «В» – распределение товара через дистрибьюторскую сеть; «Б2, В1, Г» – распределение товара представителем производителя или через дистрибьюторскую сеть дилерской сетью; «В1, Г» – распределение товара через дистрибьюторскую сеть дилерской сетью; «Г» – распределение товара через дилерскую сеть

И с т о ч н и к : сост. авт. по материалам [8]

Несмотря на огромный выбор каналов распределения, создать грамотную стратегию дистрибуции несложно, если следовать двум правилам: во-первых, продавать товары так, как целевые потребители хотят совершать покупки, а во-вторых, коммуникации должны быть привлекательными для потребителей [1].

Целью образования дистрибьюторской и дилерской сети реализации продукции производственного назначения в электронном пространстве является увеличение покрытия пространственного распространения товара, возрастание узнаваемости торговой марки, повышение капитала выбранного бренда. Развитие дистрибьюторских и дилерских сетей реализации продукции характеризуется увеличением объемов покупаемой продукции и показателей реализации, и как логичное следствие, регулярное поступление денежных средств.

В сентябре 2001 года компанией «Альянс Медиа» [5] был проведен опрос посетителей сайта, большинство из которых является представителями бизнеса. Им был задан вопрос: «Какие элементы электронного ведения бизнеса вы используете?», на который были получены следующие результаты, представленные на рис. 2.

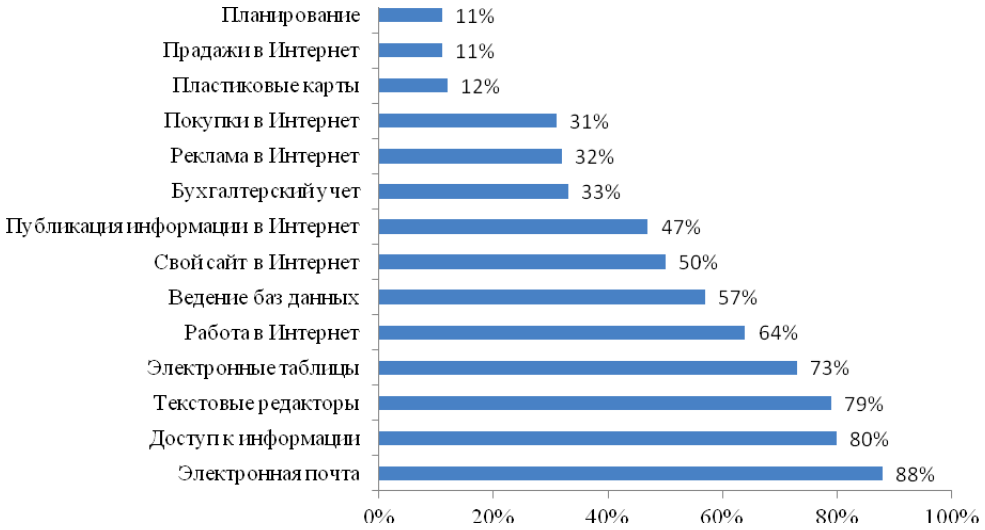


Рис. 2. Элементы электронного ведения бизнеса, используемые российскими предприятиями [5]

Анализ результатов данного опроса свидетельствует о том, что 50 % из опрошенных представителей бизнеса используют возможности своего присутствия в Интернете по средствам наличия своего сайта; 88 % из опрошенных используют электронную почту при ведении бизнеса, а вот продажи и покупки в Интернете распределились как 11 % и 31 % соответственно, а это позволяет утверждать, что при реализации своей продукции, представители бизнеса в большей степени пользуются услугами дистрибьюторских и дилерских сетей. 64 % из опрошенных представителей бизнеса ведут работу в Интернете, а это демонстрирует то, что они используют возможности глобального поиска информации о рынке, конкурентах, перспективах и тенденциях ведения бизнеса, новых производственно-технологических изменениях и многом другом.

Развитие информационных технологий привело к изменению способов ведения бизнеса, и как следствие, возникает множество моделей организации развития деятельности дистрибьюторских и дилерских сетей реализации продукции на рынках товаров промышленного назначения с использованием ресурсных составляющих Интернета.

Такая позиция развития может существенно повысить эффективность деятельности субъектов бизнеса за счет снижения коммуникационных расходов, сокращения штата сотрудников, занятого обработкой входящих и исходящих потоков документов, исключения ошибок, уменьшения времени для оформления и организации сделки, обеспечения своевременного и точного получения информации, повышения скорости финансовых расчетов. Электронная коммерция предоставляет равные возможности в конкурентной борьбе крупным и мелким компаниям по качеству, цене, ассортименту продукции.

Интернет изменяет традиционные способы продвижения торговых марок и создает новые маркетинговые подходы. На традиционном рынке для эффективного позиционирования товаров и услуг предприятия сегментируют рынок, изучают запросы и персональные характеристики отдельных потребителей, предполагая, что вся группа будет вести себя подобным образом. Новые технологии позволяют сделать не приблизительное, а полное сегментирование рынка.

В новых моделях бизнеса появляется возможность собирать детальную информацию о каждом потенциальном клиенте, спросе и состоянии рынка с помощью интерактивного доступа к информации.

Доступные современные пути развития в электронном пространстве дистрибьюторских и дилерских сетей реализации продукции на рынках товаров промышленного назначения представлены в модели на рис. 3.

Данная модель в первую очередь предоставляет возможность персонального общения участников бизнеса с обратной связью и делает каждого клиента активным поставщиком информации о своих потребностях.

В данном случае организации персонализируют предлагаемые продукты и услуги, направляя маркетинговые усилия на конкретные группы лиц («когорты»). В этом случае маркетинговые просчеты, коммерческий риск снижаются практически до нуля [2].

Путь создания только внутренней коммуникационной системы используется для реализации эффективной системы внутренней организации дистрибьюторских и дилерских сетей. Доступ к информационным ресурсам такой модели развития предоставлен только сотрудникам данного предприятия и защищен от внешнего мира специальными средствами. Данная модель позволяет повысить оперативность обмена информацией между всеми сотрудниками, облегчает установление обратных связей, позволяет персоналу вести совместную, тесную работу независимо от местонахождения.

Приведенная модель развития сети снижает некоторые трансакционные издержки предприятия, связанные с формированием и поддержанием внутренней информационной среды организации, оптимизирует процессы планирования и управления. Таким образом, применение модели данного пути позволяет повысить эффективность функционирования внутренних процессов предприятия.

Логичным этапом развития внутренней коммуникации является появление информационной системы типа Интернет (экстранет). Доступ к такой системе возможен не только со стороны сотрудников предприятия, но и другими пользователями, обладающими на это правами.

Путь создания контекстной рекламы в пространстве Интернета представляет собой объявление на страницах поисковых систем, демонстрируемое при запросе пользователя или в зависимости от тематики страницы, на которой оно размещено. Контекстная реклама привлекает на сайт целевых пользователей – посетителей, заинтересованных в рекламируемом товаре или услуге.

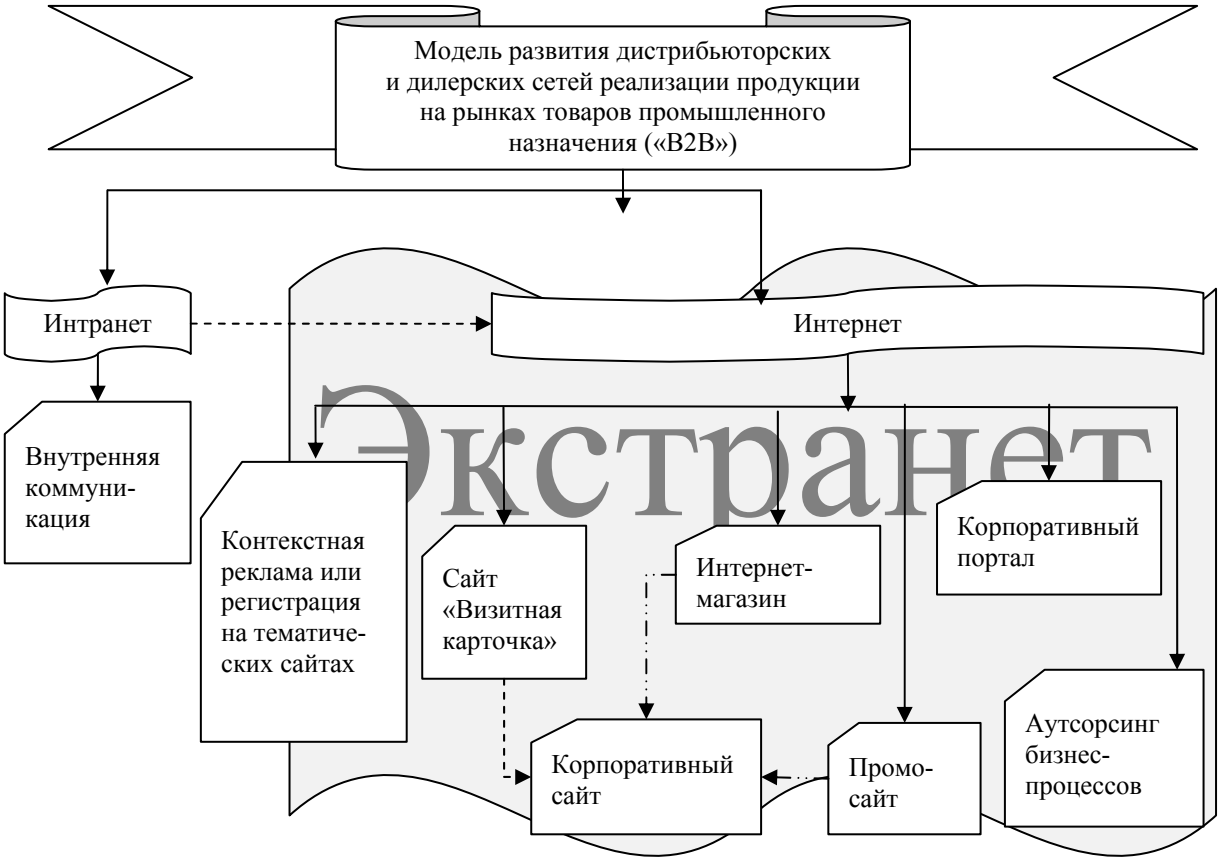


Рис. 3. Модель путей развития дистрибьюторских и дилерских сетей реализации продукции на рынках товаров промышленного назначения:
——► – направление развития; - - - - - -► – направление преобразованного развития;
—··—··► – направления включения в состав

Источник: сост. авт.

Путь модели развития через сайт «Визитная карточка», содержит информацию о предприятии, ассортименте, ценах на товар, о скидках и льготах, базу данных клиентов. У предприятия появляется возможность не только информировать потребителей о своей деятельности и продукции, но и осуществлять обратную связь с потребителем с помощью электронной почты, процедуры регистрации, процедуры подписки на web-сервере.

Создание такой информационной системы позволяет увеличить эффективность коммуникаций не только во внутреннем пространстве предприятия, но и со стороны внешней среды; сократить время на поиск партнеров; осуществлять свою деятельность, не привязываясь к локальному рынку или географической территории. Эти пути развития эффективно используются многими российскими предприятиями.

Следующее направление развития – это создание корпоративного сайта при существующей возможности модернизации сайта «Визитная карточка» в корпоративный сайт. В таком случае технологии Интернета позволяют связать в единую цепочку поставщика, производителя, посредника и потребителя. Кроме возможностей, предоставляемых сайтом «Визитная карточка», этот путь позволяет ввести достаточно плотную обратную связь с системой статистики пользователей и с системой авторизации.

Взаимодействие на этом уровне предполагает создание любой из двух видов торговых площадок: информационной системы взаимодействия с корпоративными клиентами на уровне предприятия или независимой торговой электронной системы (электронные биржи и аукционы).

Путь создания Интернет-магазина позволит дистрибьюторским и дилерским сетям осуществлять взаимодействие только с конечными потребителями. Виртуальное пространство Ин-

тернет-магазина позволяет поместить огромное количество товара, что очень затруднено для реального магазина. Кроме того в данном случае обеспечивается высокая скорость загрузки и обмена данными, разрабатывается удобная навигация, возможность установления невысоких цен, создается развитая система распределения и доставки товара при использовании партнерских альянсов (Интернет-магазинов, провайдеров, курьерской службы).

Таким образом, сейчас Интернет представляет собой стратегически важное дополнение к обычным магазинам. Через глобальную информационную сеть традиционные реальные магазины будут поддерживать связь, регулировать поставки и сливаться с Интернет-компаниями. Интернет будет представлять собой необходимый элемент бизнеса для розничной торговли.

Выбор пути создания промо-сайта имеет свою цель извещения и представления эксклюзивного или нового товара. Сайт может использоваться для сбора маркетинговой информации и проведения различных исследований, а также использоваться в качестве вспомогательной части корпоративного сайта.

Полную автоматизацию хозяйственного процесса на высоком уровне может обеспечить создание корпоративного портала. Он включает в себя систему электронного заказа, автоматизацию процесса закупок и продвижение товара к конечному потребителю через собственные электронные магазины. Это является возможностью сочетания в себе большого количества электронных инструментов развития.

Подобная работа с корпоративными клиентами, предоставляет последним доступ к базам данных, содержащим информацию о товарных, складских запасах и текущем состоянии выполнения контрактов; автоматизирует процесс заказов и собственных закупок; а также осуществляет розничные продажи в собственных электронных магазинах. В этой модели используется более сложная схема взаимодействия, которая позволяет всем участникам подобной интерактивной цепи значительно сократить свои накладные расходы, выигрывая при этом во времени. Дополнительная прибыль формируется за счет экономии, возникающей: при полной автоматизации документооборота и учета; оптимизации управленческой деятельности; оптимизации товарных, сырьевых и финансовых потоков; повышении качества коммуникативных процессов и качества проведения маркетинговых мероприятий.

Такое предприятие, как утверждают Ю. В. Рублевская и Е. В. Попов [7], должно брать на себя все расходы по поддержанию инфраструктуры электронного пространства, в котором оно существует; по торговой марке; организации межкорпоративных продаж; по продвижению товаров через Интернет-магазин. Сегодня это требует колоссальных инвестиций, поэтому подобную модель пытаются реализовать успешные в традиционном бизнесе, крупные корпоративные структуры, имеющие крепко позиционированную торговую марку и развитую клиентскую базу.

Особенно последние десять лет перед руководством многих предприятий стоит вопрос о целесообразности и возможности экспансии в электронный бизнес. Но, к сожалению, отсутствие стандартных методик и опыта ведения бизнеса в электронном пространстве создает проблему выбора оптимальной модели интеграции для производителя и покупателя, для дистрибьюторской и дилерской сети. Иногда предприятие, пытающееся реализовать модель электронной торговой системы, при детальном рассмотрении и анализе нуждается всего лишь в реализации модели визитной карточки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Александро, Д. Ф.* Война брендов / Д. Ф. Александро. – СПб.: Питер, 2002. – 224 с.

2. E-commerce, 2000. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-commerce.ru/news/1109/15.html

3. *Кадышева, Е.* Построение сети дистрибуции: этапы развития и проблемы / Е. Кадышева. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://b2blogger.com/articles/ manage/print/231.html

4. *Олдсрсон, Р.* Аналитические основания маркетинга / Р. Олдсрсон //Классика маркетинга. – СПб.: Питер, 2001. – С. 35–48.

5. Опрос посетителей сайта компании «Альянс Медиа». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// www.allmedia.ru/search/default.asp

6. *Панчук, А.* Электронная коммерция: этапы развития / А. Панчук // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2006. – № 3. – Январь.

7. *Рублевская, Ю. В.* Моделирование бизнеса в Интернет-среде / Ю. В. Рублевская, Е. В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 2.

8. Управление маркетингом. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://marketing-tut.ru/upravlenie-marketingom/struktura-kanala-sbyta.htm

УДК 658.15
УДК У291-56

Е. Е. Сидорова, Д. И. Живолуп

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Волгоградский государственный технический университет

В статье рассматриваются теоретические основы анализа эффективности инвестиционной деятельности предприятия, а также приводится пример его практического применения на основе инвестиционного проекта ОАО «ЛУКОЙЛ».

Ключевые слова: эффективность, инвестиционная деятельность промышленного предприятия, инвестиционный проект, анализ эффективности.

E. E. Sidorova, D. I. Zhivolup

THE ANALYSIS OF INVESTMENT ACTIVITIES OF INDUSTRIAL COMPANY: THEORY AND PRACTICE

Volgograd State Technical University

The article considers a theoretical basis for the analysis of efficiency of the company's investment activities, and gives an example of its practical application on the basis of the investment project of LUKOIL, JSC.

Keywords: efficiency, industrial company's investing, investment project, analysis of efficiency.

В условиях современной рыночной системы от каждого хозяйствующего субъекта требуется быстрая реакция на изменение ситуации в экономике, проявление способности корректировать свои практические шаги. Наличие этого у промышленного предприятия обеспечивает ему возможность развиваться в том числе и через активизацию инвестиционной деятельности.

Добиваться каких-либо целей и реализовать поставленные задачи любое предприятие способно тогда и только тогда, когда все ключевые показатели его деятельности (длительность производственного цикла, количество основных фондов, необходимая обеспеченность оборотными средствами, рентабельность и так далее) находятся в норме и равновесии. Такое состояние предприятия называется эффективностью. Одной из главнейших составляющих общей эффективности предприятия является эффективность его инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность на промышленных предприятиях представляет собой совокупность предпринимательских и управленческих действий по использованию инвестиций, управлению предприятиями в сфере обеспечения их ресурсами, способствующих увеличению производственного и коммерческого потенциалов в результате реализации конкретных инвестиционных проектов и программ. Сегодня инвестиционная деятельность выступает не только основным рычагом преодоления кризисных явлений в производстве за счет обеспечения его эффективных результатов, но и главной формой реализации экономической стратегии, способствующей успешному решению задач, стоящих как перед конкретным предприятием, отдельным регионом, так и страной в целом.

Актуальность работы заключается в том, что на сегодняшний день вопросам анализа функционирования механизма управления инвестиционной деятельностью на промышленных предприятиях и отдельных его элементов уделяется серьезное внимание. Кроме того, благодаря грамотному использованию инвестиций предприятия способны расширить свои производства и тем самым получать значительно большую прибыль.

Целью работы является анализ процесса управления инвестиционной деятельностью на предприятиях, а также выявление основных наиболее эффективных методов, которыми пользуются современные промышленные предприятия на примере инвестиционной деятельности предприятий нефтегазового комплекса России.

Любое коммерческое предприятие, главной целью которого является получение прибыли, заинтересовано в том, чтобы в кратчайшие сроки максимизировать эту прибыль. Для этого деятельность предприятия должна быть достаточно эффективной. Одной из главных составляющих эффективности деятельности промышленного предприятия является эффективность его инвестиционной деятельности.

Инвестиции – это вложения денежных или материальных средств, интеллектуальных ресурсов во все сферы экономики с целью получения последующего дохода [3].

Инвестиции занимают центральное место в экономическом процессе и предопределяют общий рост экономики предприятия. В результате инвестирования увеличиваются объемы производства, растет доход, развиваются и уходят вперед в экономическом соперничестве отрасли и предприятия, в наибольшей степени удовлетворяющие спрос на те или иные товары и услуги. Полученный доход частично вновь накапливается и увеличивается, происходит дальнейшее расширение производства, что приводит к процветанию предприятия. Этот процесс повторяется непрерывно. Таким образом, инвестиции сами обусловливают рост, расширение воспроизводства за счет дохода в результате эффективного распределения. Чем эффективнее инвестиции, тем больше рост дохода, тем значительнее абсолютные размеры накопления денежных средств, которые могут быть вновь вложены в производство. При достаточно высокой эффективности инвестиций прирост дохода может обеспечить повышение доли накопления при полном росте потребления [2].

Инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Основными признаками инвестиционной деятельности, определяющими подходы к ее анализу, являются:

– необратимость, связанная с временной потерей ликвидности;

– ожидание увеличения исходного уровня благосостояния предприятия;

– неопределенность, связанная с отнесением результатов на относительно долгосрочную перспективу [1].

Непосредственно инвестиционная деятельность предприятия осуществляется в форме инвестиционных проектов.

Инвестиционный проект – это обоснование экономической целесообразности инвестиций, описание практических действий по их осуществлению, реализация которых обеспечивает достижение заданных целей проекта в течение ограниченного периода времени и при установленном бюджете.

В основе проведения оценки эффективности инвестиционных проектов лежат экономический анализ движения денежных потоков в инвестиционных проектах и зависимость от выбора соответствующей методики оценки [4].

В настоящее время в современной отечественной и зарубежной литературе широкое распространение получили две основные группы методов:

а) методы оценки эффективности инвестиций, основанные на бухгалтерском учете (не включающие дисконтирование);

б) методы оценки эффективности инвестиций, основанные на дисконтировании.

Первая группа методов характеризует обобщающую оценку эффективности инвестиций и предполагает выделение двух основных методов, базирующихся: на расчете сроков окупаемости инвестиций и определении нормы прибыли на капитал [5].

Сроком окупаемости инвестиций называется период времени, требуемый для возвращения вложенной денежной суммы (без дисконтирования). Определение критерия целесообразности реализации инвестиционного проекта заключается в том, что длительность срока окупаемости данного проекта оказывается меньше экономически оправданного срока его окупаемости.

Для определения срока окупаемости инвестиционного проекта без дисконтирования могут быть использованы следующие формулы:

$$T = \frac{E}{P + A} = \frac{E}{R} \le T_o, \qquad (1)$$

$$-E + \sum_{i=1}^{T} (P_i + A_i) \ge 0, \qquad (2)$$

где T – срок окупаемости инвестиционного проекта, годы; P – чистые поступления или чистая прибыль в первый год реализации инвестиционного проекта за весь срок окупаемости, руб.; E – расходы на реализацию инвестиционного проекта, руб.; P_I – чистые поступления или чистая прибыль в i-м году, руб.; T_o – экономически оправданный срок окупаемости инвестиций, определяемый руководством фирмы, реализующей проект, руб.; A – амортизационные отчисления на полное восстановление в расчете на год реализации инвестиционного проекта за весь срок окупаемости, руб.; A_i – амортизационные отчисления на полное восстановление в i-м году, руб.; R – чистый доход в первый год реализации инвестиционного проекта, представляющий собой сумму чистой прибыли и амортизации, руб.

К преимуществам указанного метода оценки эффективности инвестиций относят:

– простоту применения;

– использование установленного экономически оправданного срока реализации инвестиционного проекта;

– отсутствие необходимости использования метода дисконтирования, что позволяет увязать денежные потоки с данными бухгалтерского учета.

Вторым методом оценки эффективности инвестиций без дисконтирования является метод использования расчетной нормы прибыли, известный под названием «прибыль на капитал». Сущность этого метода состоит в определении соотношения между доходом от реализации инвестиционного проекта и вложенным капиталом. Расчет нормы прибыли на капитал проводится двумя способами:

$$Q = \frac{\sum R}{E} \cdot 100\,\%, \qquad (3)$$

$$Q = \frac{\sum R}{(E + E_i)/2} \cdot 100\,\%, \qquad (4)$$

где Q – норма прибыли на капитал, %; R – сумма годовых доходов за весь срок использования инвестиционного проекта, руб.; E – первоначальные вложения на реализацию инвестиционного проекта, руб.; E_j – остаточная стоимость вложений, представляющая разницу между первоначальной суммой вложений и суммой износа основных средств за весь срок использования проекта, руб.

Представленный метод очень часто используется на практике для обоснования инвестиционных решений.

Таким образом, преимуществом простых методов оценки эффективности инвестиций является простота их использования. Это позволяет применять данные методы для небольших фирм с маленьким денежным оборотом, а также для быстрой оценки инвестиционных проектов в условиях недостатка денежных ресурсов [5].

Наряду с денежным потоком при оценке инвестиционных проектов используется такой показатель, как накопленный денежный поток.

Дисконтирование денежных потоков представляет собой приведение разновременных значений к их ценности на определенный момент времени. Данный момент времени называется *моментом приведения*, который может не совпадать с базовым периодом. Дисконтирование применяется к денежным потокам, выраженным в текущих или дефлированных ценах.

Основным экономическим нормативом, используемым при дисконтировании, является норма дисконта, которая выражается в долях единицы или в процентах в год. Норма дисконта является задаваемым экономическим нормативом, используемым при оценке эффективности инвестиционного проекта [2].

В настоящее время наибольшее распространение в зарубежной и отечественной практике оценки эффективности инвестиционных проектов получили следующие методы оценки эффективности инвестиций, основанные на дисконтировании:

• *Метод чистой приведенной стоимости (метод чистой дисконтированной стоимости, метод чистой текущей стоимости).*

Чистая приведенная стоимость (NPV) представляет разницу между приведенным (дисконтированным) денежным доходом от инвестиционного проекта и единовременными затратами на инвестиции.

Денежные доходы в данном случае выступают как разность между стоимостью продукции по продажным ценам и издержками на ее производство. В издержки, как правило, не включаются затраты на амортизацию.

Положительное значение приведенной чистой стоимости означает, что текущая стоимость доходов превышает инвестиционные затраты и, как следствие, обеспечивает получение дополнительных возможностей для увеличения благосостояния инвесторов. Нулевое значение чистой приведенной стоимости является недостаточным основанием для принятия решения о реализации инвестиционного проекта.

При разовой инвестиции математический расчет чистой приведенной стоимости можно представить следующей формулой:

$$NPV = \sum_{k=1}^{n} \frac{R_k}{(1+i)^n} - E, \qquad (5)$$

где NPV – чистая приведенная стоимость денежных средств за весь срок реализации инвестиционного проекта, руб.; R_1, R_2, …, R_k – годовые денежные поступления в течение n лет, руб.; E – первоначальные инвестиции, руб.; i – ставка сравнения.

При этом общая накопленная величина дисконтированных поступлений PV будет выражена следующим образом:

$$PV = \sum_{k=1}^{n} \frac{R_k}{(1+i)^n}. \qquad (6)$$

Если инвестиционный проект предполагает не разовые инвестиции, а последовательное инвестирование свободных ресурсов в течение

нескольких лет (*m* лет), то формула для расчета *NPV* будет преобразована следующим образом:

$$NPV = \sum_{k=1}^{n} \frac{R_k}{(1+i)^n} - \sum_{k=1}^{m} \frac{E_j}{(1+i)^j}. \qquad (7)$$

Показатель *NPV* отражает прогнозную оценку изменения экономического потенциала предприятия в случае принятия рассматриваемого проекта. Этот показатель изменяется во временном аспекте, отсюда показатель чистой приведенной стоимости различных инвестиционных проектов можно просуммировать. Данное свойство является крайне важным и выделяет данный критерий из остальных, позволяя использовать его в качестве основного при проведении анализа оптимального соотношения составляющих инвестиционного портфеля.

• *Метод внутренней нормы прибыли*.

Внутренняя норма прибыли (IRR) представляет собой ту расчетную ставку процента (ставку дисконтирования), при которой сумма дисконтированных доходов за весь период использования инвестиционного проекта становится равной сумме первоначальных затрат (инвестициям).

Показатель внутренней нормы прибыли широко используется при анализе эффективности инвестиционных проектов. Реализация любого инвестиционного проекта требует привлечения необходимых ресурсов, которые всегда следует возмещать путем оплаты начисленных процентов за пользование заемными средствами, выплаты дивидендов за привлеченный акционерный капитал и так далее. Поэтому для того, чтобы обеспечить необходимый доход от инвестирования, необходимо добиться такого положения, когда чистая приведенная стоимость будет больше нуля или равна ему.

Показатель внутренней нормы доходности характеризует максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть произведены при реализации инвестиционного проекта. Суть этого показателя сводится к тому, что инвестор должен произвести сравнение полученного значения IRR для инвестиционного проекта с ценой привлеченных инвестиционных ресурсов – СС.

Таким образом, если:

– IRR > CC – проект следует принять;

– IRR < CC – проект следует отвергнуть;

– IRR = CC – проект не является ни прибыльным, ни убыточным.

Для расчета внутренней нормы прибыли можно использовать следующее уравнение:

$$\sum_{t=0}^{T} \frac{E}{(1+q)^t} = \sum_{t=0}^{T} \frac{R}{(1+q)^t}, \qquad (8)$$

где E – первоначальные инвестиции, руб.; T – последний год использования инвестиционного проекта; R – доход, руб.; q – внутренняя норма прибыли; t – год инвестирования.

В общем случае показатель внутренней нормы прибыли показывает возможный уровень рентабельности инвестированного капитала.

Предложение по реализации инвестиционного проекта можно принимать, если внутренняя норма прибыли превышает процентную ставку по депозитным вкладам в банке и не ухудшает рентабельности капитала, рассчитанной в целом по предприятию.

Если имеется несколько инвестиционных проектов, то предпочтение отдается тому из них, у которого внутренняя норма прибыли имеет наибольшее значение.

• *Дисконтированный срок окупаемости инвестиций*.

Дисконтированный срок окупаемости инвестиций (PP) – это срок, за который окупятся первоначальные затраты на реализацию проекта за счет доходов, дисконтированных по заданной процентной ставке (норме прибыли) на текущий момент времени [1].

Сущность метода дисконтированного срока окупаемости состоит в том, что из первоначальных затрат на реализацию инвестиционного проекта последовательно вычитаются дисконтированные денежные доходы с тем, чтобы окупились инвестиционные издержки. Следовательно, дисконтированный срок окупаемости включает такое количество лет реализации инвестиционного проекта, в течение которых сумма чистых доходов, дисконтированных на момент завершения инвестиций, равна сумме инвестиций:

$$\sum_{k=1}^{n} \frac{R_k}{(1+i)^n} = \sum_{t=1}^{T} E, \qquad (9)$$

где R_k – годовые доходы; $\sum_{t=1}^{T} E$ – сумма всех инвестиций.

Достоинство метода состоит в том, что он имеет четко выраженный критерий приемлемости инвестиционных проектов. При использовании этого метода проект принимается, если он окупит себя за экономически оправданный срок своей реализации.

• *Индекс доходности*.

Рентабельность – индекс доходности (PI) представляет отношение приведенных денежных доходов к инвестиционным расходам.

Общая формула для расчета индекса доходности выглядит следующим образом:

$$PI = \frac{\sum_{k=1}^{n} \frac{R_k}{(1+i)^n}}{E}, \quad (10)$$

где R_k – чистый доход, руб.; E – первоначальные инвестиции, руб.

Если индекс доходности равен единице, то будущие приведенные денежные доходы будут равны вложенным средствам и фирма получит прирост дохода в пределах заданной нормы прибыли. В этом случае проект принимается при дополнительных исследованиях, например, если норма прибыли, заложенная при расчете эффективности инвестиционного проекта, будет больше, чем норма прибыли на капитал, рассчитанная в целом по фирме. Если индекс доходности больше единицы, то проект принимается. При индексе доходности меньше единицы проект отклоняется [7].

Используя рассмотренные методы, можно оценить тот или иной инвестиционный проект и решить, эффективен ли он и принесет ли предприятию дополнительную прибыль.

Предлагается рассмотреть инвестиционный проект на примере промышленного предприятия нефтегазовой отрасли ООО «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка», являющегося дочерним предприятием ОАО «ЛУКОЙЛ».

ОАО «ЛУКОЙЛ» – одна из крупнейших международных вертикально интегрированных нефтегазовых компаний, обеспечивающая 2,2 % мировой добычи нефти [9].

В рамках предприятия ООО «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка» предлагается следующий инвестиционный проект «Монтаж новой линии фасовки масел в 208,5 л бочки».

Начало реализации проекта – 01.2014 г.

Горизонт расчета – 10 лет по 2023 год включительно.

Ставка дисконтирования для оценки эффективности инвестиционного проекта – в размере 15 %.

Норма амортизационных отчислений составляет 6,7 % в год.

Отчисления в ремонтный фонд приняты в размере 2 % от стоимости вводимых основных производственных фондов.

Объем инвестиций предусмотрен в сумме 38,245 млн руб. (с учетом инфляции, без НДС).

Из таблицы видно, что основные показатели коммерческой эффективности имеют положительный результат.

Монтаж новой линии фасовки масел в 208,5 л бочки позволит существенно увеличить объем производства фасованных масел, исключить возможность фальсификации продукции, повысить эффективность производства.

Расчетные показатели инвестиционного проекта	Сумма
NPV, млн. долл.	4,66
IRR	54
PI	4
dPBP	3

И с т о ч н и к : авторский, по материалам [8].

Основные показатели коммерческой и экономической эффективности проекта «Монтаж новой линии фасовки масел в 208,5 л бочки» имеют положительное значение, что говорит об эффективности инвестиционных вложений.

Для того, чтобы увеличить эффективность инвестиционной деятельности на отдельном предприятии, при реализации отдельного инвестиционного проекта возможно:

– формирование эффективной и сбалансированной инвестиционной программы предприятия на предстоящий период;

– обеспечение максимальной доходности (прибыльности) отдельных реальных и финансовых инвестиций и инвестиционной деятельности предприятия в целом при предусматриваемом уровне инвестиционного риска;

– обеспечение минимизации инвестиционного риска отдельных реальных и финансовых инвестиций и инвестиционной деятельности предприятия в целом при предусматриваемом уровне их доходности (прибыльности);

– обеспечение оптимальной ликвидности инвестиций и возможностей быстрого реинвестирования капитала при изменении внешних и внутренних условий осуществления инвестиционной деятельности;

– обеспечение формирования достаточного объема инвестиционных ресурсов в соответствии с прогнозируемыми объемами инвестиционной деятельности;

– поиск путей ускорения реализации действующей инвестиционной программы предприятия;

– обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе осуществления инвестиционной деятельности [6].

На сегодняшний день, в рамках рыночной конкуренции, основным показателем деятельно-

сти предприятия является его эффективность. Одним из главнейших показателей эффективности деятельности предприятия является его инвестиционная деятельность.

Инвестиции занимают центральное место в экономическом процессе и предопределяют общий рост экономики предприятия. В результате инвестирования увеличиваются объемы производства, растет доход, развиваются и уходят вперед в экономическом соперничестве отрасли и предприятия.

Инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Основным инструментом инвестиционной деятельности предприятия является инвестиционный проект.

Для оценки инвестиционной деятельности предприятия применяют комплекс методов, позволяющих достаточно полно рассмотреть все преимущества и недостатки того или иного инвестиционного проекта в сравнении с остальными в портфеле проектов и принять решение о том, эффективно ли будет его дальнейшее финансирование.

Инвестиции почти всегда подразумевают под собой вложение достаточно крупных денежных сумм. Именно поэтому за ходом инвестиционной деятельности предприятиям необходимо постоянно следить и предпринимать меры по ее постоянному усовершенствованию, что, в конечном итоге, позволит и в дальнейшем занимать лидирующие позиции в отрасли.

Инвестиционная деятельность промышленного предприятия – важная составляющая его функционирования в целом. Для того, чтобы обеспечить стабильное развитие и быть конкурентоспособным, необходимо грамотно управлять инвестициями, а также своевременно предпринимать меры и принимать решения об отдельных инвестиционных проектах. Только в этом случае предприятие сможет увеличивать свою прибыль и быть устойчивым на рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Сазонов, С. П.* Основы управления инвестиционными проектами: учеб. пособие / С. П. Сазонов, А. И. Гончаров, М. В. Гончарова, Е. Е. Сидорова, И. А. Чеховская, П. П. Журов; под ред. С. П. Сазонова / ВолгГТУ. – Волгоград, 2010. – 72 с.

2. *Сидорова, Е. Е.* Основы анализа эффективности системы управления предприятием : учеб. пособие / Е. Е. Сидорова; ВолгГТУ. – Волгоград, 2008. – 74 с.

3. *Бурлуцкая, Т. П.* Как повысить эффективность промышленного предприятия? / Т. П. Бурлуцкая // Российское предпринимательство. – 2009. – № 3 (1). – С. 83–88.

4. *Живолуп, Д. И.* Эффективность как одна из главных характеристик деятельности предприятия / Д. И. Живолуп, Е. Е. Сидорова // Проблемы формирования новой экономики XXI века: сб. научн. тр. IV Междунар. научн.-практич. конф., 22–23 декабря 2011 г. – Днепропетровск, 2011. – С. 29–31.

5. *Живолуп, Д. И.* Основные методы определения эффективности деятельности промышленного предприятия / Д. И. Живолуп, Е. Е. Сидорова // Найновите научни постижения – 2012 : матер. за VIII Междунар. науч. практ. конф., 17–25 март, 2012. Т. 8. Икономики. – София, 2012. – С. 39–41.

6. *Миндубаева, Э. Р.* Управление инвестиционной деятельностью и инвестиционными проектами на предприятии / Э. Р. Миндубаева. – [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: www.old.tisbi.org.

7. Анализ эффективности инвестиционной деятельности. – [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: www.edu.dvgups.ru.

8. Общая информация о компании. – [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: www.lukoil.ru.

9. Основные финансовые показатели. – [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: www.lukoil.ru.

УДК 338.45:621
ББК У305.4

И. М. Кублин, В. М. Ханин

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Саратовский государственный социально-экономический университет

В статье исследуется практический опыт управления затратами на качество в условиях конкуренции. Рассматриваются цели, задачи и функции управления затратами на качество на предприятии. Приводится организационно-экономическая модель управления данными затратами.

Ключевые слова: затраты на качество, конкуренция, предприятие.

I. M. Kublin, V. M .Khanin

ORGANIZATIONAL PROBLEMS OF COST MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF QUALITY MANAGEMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

Saratov State Social and Economic University

The article studies practical experience of managing quality cost in a competitive environment, discusses goals, objectives and functions of quality cost management at the enterprise, and gives organizational and economic model of management of these costs.

Keywords: cost of quality, competition, enterprise.

Актуальность вопроса управления затратами при выпуске промышленными предприятиями продукции обусловлена необходимостью достижения высокого качества продукции с минимальными затратами (в текущий момент, а также в прогнозируемой перспективе) для достижения конкурентных преимуществ на рынке. Изучение научной литературы показывает, что управление затратами на качество реализуется на предприятиях посредством ряда составляющих (научно-нормативной базы, информационной базы, организационной структуры, персонала и т. д.). При этом субъектом управления затратами на качество выступает система менеджмента качества. Объектом управления затратами на качество являются потенциальные и фактически понесенные затраты, связанные с изготовлением продукции высокого качества.

Как известно, целью управления затратами на качество является эффективное использование финансовых и материальных ресурсов в производственном процессе, которые, в свою очередь, определяют эффективное управление качеством производства и выпускаемой продукции в целом. Важно отметить, что эффективность не всегда означает снижение затрат, поскольку, например, повышение затрат на предупреждение брака может быть необходимо для повышения уровня качества и, как следствие, конкурентоспособности продукции на рынке.

К основным задачам управления затратами на качество можно отнести:

– определение роли управления затратами на качество как фактора, оказывающего влияние на экономические результаты деятельности промышленного предприятия;

– определение затрат на качество по производственным подразделениям предприятия и/или этапам жизненного цикла продукции;

– поиск резервов снижения затрат в подразделениях предприятия и/или на этапах жизненного цикла продукции;

– нормирование затрат на качество при производстве единицы продукции;

– контроль и анализ затрат на качество для последующего принятия решений по устранению отклонений в процессе производства продукции.

Важнейшей отличительной особенностью машиностроительного производства является тот факт, что данная отрасль создает техническую базу для всех отраслей народного хозяйства, поэтому качество машиностроительной продукции в значительной степени влияет на эффективность всего народно-хозяйственного комплекса страны. В этой связи следует согласиться с мнением авторов, которые подчеркивают, что стоимость производства машин и оборудования во много раз меньше расходов на их эксплуатацию [5]. Следовательно, повышение качества машиностроительной продукции на стадии ее производства окажет значительный народно-хозяйственный эффект при дальнейшей эксплуатации машиностроительных изделий.

Изучение динамики индекса производства машин и оборудования в России показывает, что в последние годы наблюдается его рост (рис. 1). Однако такой результат в процентном отношении был во многом обусловлен снижением производства в кризисных 2008–2009 гг., которое в машиностроительном комплексе было самым существенным за последние десятилетия. По сравнению с 2008 г. в машиностроении сохраняется спад, причем довольно глубокий. Можно видеть, что и в 2008 г. объем производства составлял только около 65 % от уровня 1991 г. [8].

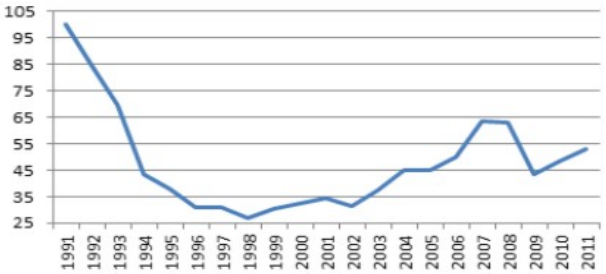


Рис. 1. Индекс производства машин и оборудования в России в 1991–2011 гг., % от уровня 1991 г.

В настоящее время товары, произведенные отечественными предприятиями, пользуются спросом из-за ценовой доступности, зачастую не удовлетворяя потребителя качеством. Для обретения прочных позиций на рынке предприятие должно постоянно улучшать качество производимой продукции, для чего необходимы достаточные капиталовложения. Однако многие российские машиностроительные предприятия не обладают достаточными финансовыми ресурсами для масштабных инвестиций. Таким образом, для решения этой проблемы требуется еще большее сокращение всех видов затрат и эффективное управление ими.

Эффективное управление затратами на качество позволяет машиностроительным предприятиям рационально использовать имеющиеся ресурсы, создает предпосылки для повышения рентабельности и конкурентоспособности продукции. Изучение показывает, что наиболее часто встречающимся в научной литературе, а также в практической деятельности машиностроительных предприятий является разделение рассматриваемых затрат на затраты на соответствие и на затраты на несоответствие.

При этом затраты на несоответствие призваны нейтрализовать существующие недостатки деятельности предприятия, которые выражаются в выпуске дефектной продукции, и сами по себе не влияют на уровень качества выпускаемых изделий. Затраты на соответствие как раз и служат цели повышения уровня качества продукции [1].

По мнению авторов, затраты на улучшение качества продукции можно понимать как затраты на реализацию мероприятий (проектов), направленных на повышение качества продукции. Поэтому совокупность взаимосвязанных проектов улучшения качества продукции является программой улучшения качества.

В этой связи можно выделить следующие особенности, отличающие программы улучшения качества продукции:

1. Экономическая эффективность программ по улучшению качества продукции зависит от ценовой эластичности спроса. Эластичность спроса относительно цены показывает относительное изменение объема спроса под влиянием изменения цены на 1 %.

Качество продукции представляет собой весомый фактор, оказывающий влияние на спрос и его ценовую эластичность. Это объясняется тем, что повышение качества продукции при прочих равных условиях в состоянии существенно увеличить объем сбыта, нежели активизация маркетинговых мероприятий по рекламе и стимулированию продаж. Поэтому улучшение качества выпускаемой машиностроительным предприятием продукции в целом способно снизить эластичность спроса.

2. При увеличении затрат само качество продукции может расти до определенного предельного уровня, дальнейший рост затрат не приводит к существенному улучшению качества. Надежность продукции, к примеру, невозможно увеличить больше чем до 100 % безотказности. Таким образом, избыточное увеличение затрат, связанных с повышением уровня качества продукции, может отрицательно сказаться на экономических результатах деятельности предприятия.

3. Эффект потребителя. При реализации программ улучшения качества продукции основной эффект должен определяться полезностью продукции и степенью удовлетворения потребительских нужд.

4. В большинстве случаев при разработке программ улучшения качества продукции на предприятии трудно сформировать альтернативные и сопоставимые по конечному результату проекты. Это объясняется сущностью качества, которая такова, что в ряде случаев трудно дать количественную (объективную) оценку эффекта от повышения качества продукции (поскольку качество определяется точкой зрения потребителя и, соответственно, имеет субъективную природу).

5. Государство может само регулировать как верхнюю, так и нижнюю границу качества. При этом нижняя граница регулируется преимущественно административными методами (санкции, штрафы и т. д.). Регулирование верхней границы качества происходит за счет финансовой поддержки производителя. Государство может финансировать эффективные с рыночных позиций программы, направленные на улучшение качества выпускаемой продукции.

6. При реализации программ улучшения качества продукции имеют место так называемые «нестоимостные эффекты», не связанные напрямую с получением прибыли. Они заключаются в том, что повышение качества продукции вызывает повышение конкурентоспособности предприятия на рынке, улучшает его имидж, повышает лояльность потребителей – это можно отнести к рыночным эффектам. Кроме того, все более актуальными становятся экологические и социальные проблемы, решение которых невозможно без создания более совершенных товаров и услуг. Получаемые в результате социальные, экологические и другие эффекты качества трудно поддаются формализации в денежной форме, однако именно эти эффекты часто имеют решающее значение в процессе выработки управленческих решений.

На взгляд авторов, управление затратами на улучшение качества продукции может быть идентифицировано как отдельный процесс системы менеджмента качества. Образец его описания представлен в таблице.

Образец описания процесса «Управление затратами на улучшение качества продукции»

Входы	Алгоритм	Ответственный исполнитель	Выходы
Указание гендиректора	Определение проблем (направлений совершенствования) качества продукции. Сбор данных от подразделений	Руководитель службы качества	Данные собраны и готовы к выполнению классификации
Образец классификации данных, утвержденный гендиректором	Классификация выявленных направлений совершенствования (уменьшение дефектности/ увеличение полезных свойств выпускаемой продукции)	Руководитель службы качества	Отчеты по классификации направлений
Критерии оценки	Ранжирование направлений по степени важности для предприятия (актуальности и возможности улучшений)	Руководитель службы качества	Отчеты по ранжированию направлений
Протоколы совещаний по анализу направлений повышения качества продукции	Разработка мероприятий по повышению качества продукции (в соответствии с выявленными направлениями, начиная с самых важных)	Руководитель службы качества	Получение от подразделений предприятия проектов повышения качества продукции. Передача проектов в планово-экономический отдел
Протоколы совещаний по разработке мероприятий по улучшению качества продукции	Экономическая оценка затрат на реализацию предложенных мероприятий; нет; Выбрано мероприятие(я)?; да	Руководитель планово-экономического отдела	Представление отчета высшему руководству
Указание гендиректора	Реализация мероприятия(й)	Зам. гендиректора	Представление отчета высшему руководству
Стандарт предприятия	Контроль эффективности затрат	Руководитель планово-экономического отдела	Мониторинг эффективности затрат на реализацию мероприятия(й), представление отчета высшему руководству

Целью процесса является управление затратами на улучшение качества продукции путем экономической оценки реализации специальных организационно-технических мероприятий, разработанных на основе аналитической проработки бизнеса и глубокого понимания потребностей рынка.

Так например, в соответствии с представленным в таблице алгоритмом процесса мониторинг проблем (направлений совершенствования) качества продукции должен производиться регулярно по указанию генерального директора, но не реже чем раз в полгода. Для этого специальной группой сотрудников, возглавляемой руководителем службы качества, осуществляется сбор информации от подразделений предприятия, их классификация. Проблемы предприятия можно классифицировать по двум типам: проблемы, связанные с необходимостью уменьшения дефектности, и проблемы, связан-

ные с необходимости внести улучшения (увеличить полезные свойства выпускаемой продукции).

Выявленные проблемы ранжируются по степени их важности для предприятия (по степени актуальности, и по наличию у предприятия ресурсов для осуществления улучшений). Далее специалистами службы качества с привлечением специалистов из других отделов разрабатываются проекты конкретных мероприятий, призванных решить выявленные проблемы в области качества, начиная с самых важных для предприятия. По предложенным проектам определяются предполагаемые затраты на их осуществление и прогнозируются примерные результаты от их реализации.

Далее информация по проектам повышения качества продукции передается в планово-экономический отдел, где рассчитываются нечеткие оценки экономической эффективности затрат на осуществление этих проектов (например, нечеткая чистая приведенная стоимость) и осуществляется сравнение эффективности затрат на различные проекты между собой. По итогам данного сравнения выбирается перечень мероприятий для практической реализации. В процессе реализации мероприятий осуществляется периодический мониторинг фактической эффективности затрат на них, при необходимости вносятся корректировки.

В качестве показателей, позволяющих оценить результативность процесса, можно предложить следующие:

1) K_1 – степень соответствия уровня качества целевым показателям.

Данный показатель характеризует результативность процесса, его можно вычислить следующим образом:

$$K_1 = \frac{\textit{Реальный уровень качества}}{\textit{Целевой уровень качества}} \cdot 100\ \%,$$

где уровень качества представляет собой комплексный показатель, включающий уровень брака, а также оценки степени удовлетворенности потребителей качеством продукции, имиджа предприятия, экологической безопасности производства и т. д. Данный показатель считается результативным, если его значение больше либо равно 100 %.

2) K_2 – рентабельность затрат на проекты улучшения качества продукции.

Данный показатель характеризует эффективность процесса, его можно вычислить следующим образом:

$$K_2 = \frac{\textit{Чистая прибыль от затрат на улучшение качества продукции}}{\textit{Затраты на улучшение качества продукции}} \cdot 100\ \%.$$

Показатель оценивается в динамике по отношению к аналогичному предыдущему периоду с последующим установлением нормативного показателя.

Процесс оценивается как результативный и эффективный при выполнении установленных на данный отчетный период нормативов по показателям процесса. Процесс считается стабильно результативным и эффективным, если результативность и эффективность была подтверждена в четырех отчетных периодах, идущих подряд. Если процесс не результативен, координатор процесса организует разработку корректирующих и предупреждающих действий. Если процесс результативен, но не эффективен, координатор процесса организует разработку мероприятий по сокращению издержек на процесс.

Сложившаяся практика показывает, что организационно-экономическая модель управления затратами на качество может быть представлена следующим образом (рис. 2).

Из рисунка видно, что к функциям управления затратами на качество можно отнести:

– планирование данных затрат, что подразумевает определение целей в области управления затратами на качество выпускаемой продукции и выработку мер по их достижению;

– организацию управления затратами на качество, то есть определение ответственных лиц, полномочий и нормативных документов и т. д.;

– мотивацию, что подразумевает активизацию и стимулирование персонала к достижению целей в области затрат на качество;

– контроль процессов в управляемом объекте, сопоставление реально достигаемых результатов и запланированных, выявление отклонений от конструкторской и технологической документации и технических условий;

– координацию и регулирование затрат на качество, то есть принятие оперативных мер для ликвидации отклонений при производстве продукции.

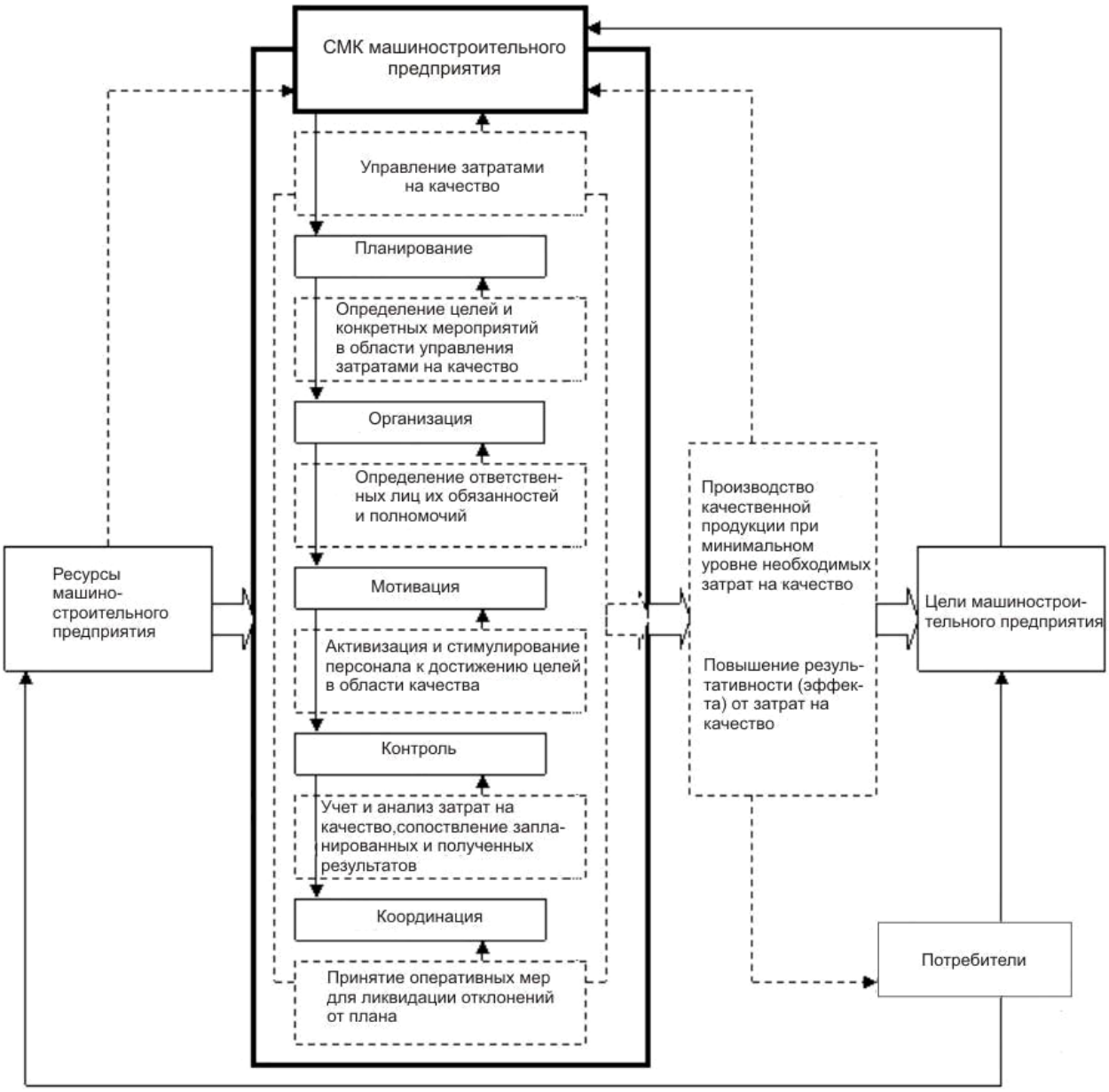


Рис. 2. Организационно-экономическая модель управления затратами на качество

На взгляд авторов, к основным принципам управления затратами на качество можно отнести:

а) системный подход к управлению затратами на качество;

б) единство методов, используемых при управлении затратами на качество выпускаемой продукции;

в) управление затратами на качество на всех стадиях жизненного цикла продукции.

Управление затратами на качество представляет собой комплексную многоплановую деятельность, под которой понимается направленное административное воздействие на свои хозяйственные процессы, связанные с образованием данных затрат, в целях увеличения прибыли и сохранения собственного капитала предприятия.

Например, на одном из промышленных предприятий Саратовской области в системе менеджмента качества предприятия выделена подсистема управления затратами на качество и разработан соответствующий стандарт предприятия. Руководство предприятия вместе с бухгалтерией и службой качества осуществляет контроль и анализ затрат на качество в целях:

– оценки эффективности СМК;

– определения и корректировки задач структурных подразделений организации в области качества продукции;

– определения необходимости внедрения новых методов обеспечения качества продукции для улучшения экономического положения организации.

Анализ затрат на обеспечение качества продукции проводится в следующих направлениях:

1) анализ эффективности мероприятий, направленных на обеспечение качества продукции, в том числе на создание и обеспечение функционирования системы менеджмента качества в соответствии с ГОСТ Р ИСО 9001-2008 и ГОСТ РВ 15.002-2011;

2) оценка влияния изменения качества продукции на конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Ответственность за учет и анализ затрат на качество возлагается на ОУК (отдел управления качеством) и ПЭО (планово-экономический отдел). Определение затрат на обеспечение качества продукции базируется на действующей отчетности и строится на принципах, позволяющих выделить затраты на обеспечение качества продукции из общих затрат предприятия.

Именно благодаря пристальному вниманию к вопросам качества предприятию удалось приспособить свою деятельность под современные экономические требования при переходе к рыночным условиям хозяйствования. Из вышесказанного следует, что руководству промышленных предприятий в условиях рыночных отношений необходимо четко понимать значимость управления затратами на качество, его задачи, функции и принципы. В этой связи затраты на качество должны стать одним из главных объектов в управленческой деятельности промышленных предприятий при функционировании СМК.

Таким образом, в современных рыночных условиях управление затратами на качество является одним из важнейших направлений деятельности отечественных машиностроительных предприятий. Организация процесса управления затратами на улучшение качества в системе менеджмента качества машиностроительных предприятий позволит совершенствовать технические характеристики изделий, снизить себестоимость выпускаемой продукции, повысить имидж предприятий, что увеличит их конкурентоспособность на отечественном и международном рынках.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Балунова, М. В*. Затраты на качество: от теории к практике / М. В. Балунова // Методы менеджмента качества. – 2005. – № 3.

2. *Кублин, И. М*. О методологии формирования производственной программы промышленного предприятия / И. М. Кублин, Л. С. Верещагина // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2010. – № 5 (34). – С. 83–87.

3. *Куликов, Ю. А*. Экономические аспекты системы качества / Ю. А. Куликов, А. Е. Хачатуров // Методы менеджмента качества. – 2001. – № 5.

4. *Морозова, И. А*. Гуманистический подход в исследованиях проблем функционирования и развития транспорта / И. А. Морозова // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 13 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2010. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 10). – С. 15–19.

5. *Кане, М. М*. Управление качеством продукции машиностроения: учебное пособие / М. М. Кане, А. Г. Суслов, О. А. Горленко, Б. В. Иванов, В. Н. Корешков, А. И. Медведев, В. В. Мирошников; под общ. ред. М. М. Кане. – М.: Машиностроение, 2010. – 416 с.

6. *Попкова, Е. Г*. Точки роста в контексте управления развитием предпринимательства: механизм формирования / Е. Г. Попкова, И. А. Волков // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 7(94) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2012. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 13). – С. 70–75.

7. *Шаховская, Л. С*. Общественные ресурсы экономического развития: потенциал общества или потенциал бизнеса? / Л. С. Шаховская, И. В. Аракелова // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 14 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 12). – С. 6–13.

8. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: URL: http://www.gks.ru/

УДК 005.95
ББК У291.6

Р. Г. Добров

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУЧАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ ВНУТРИКОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ

Волгоградский государственный социально-педагогический университет

В статье рассмотрены существующие модели оценки эффективности обучающих мероприятий и проведен их сравнительный анализ. Обоснована степень применимости каждой модели для оценки эффективности обучающих мероприятий в системе внутрикорпоративного обучения. Сделан вывод о том, что большая часть разработанных зарубежными авторами методов оценки эффективности внутрикорпоративного обучения требует адаптации к среде конкретной организации.

Ключевые слова: модели оценки, эффективность обучения, обучающие мероприятия, внутрикорпоративное обучение.

R. G. Dobrov

COMPARATIVE ANALYSIS OF TUTORIAL EFFECTIVENESS EVALUATION MODELS IN THE SYSTEM OF INTERNAL CORPORATE TRAINING

Volgograd State Social and Pedagogical University

The article considers existing tutorial effectiveness evaluation models and conducts a comparative analysis of them. The applicability level of every model is proved for evaluation of tutorial effectiveness in the system of internal corporate training. The article concludes that most methods to evaluate effectiveness of internal corporate training, developed by foreign authors, need to be adapted to the sphere of a concrete organization.

Keywords: evaluation models, training effectiveness, tutorials, internal corporate training.

Вопрос развития персонала стал в последние годы одним из приоритетных для каждой организации, нацеленной на повышение конкурентоспособности на рынке, увеличение прибыли. Но для построения эффективно функционирующей системы корпоративного обучения необходимо правильно определить критерии процесса внутрикорпоративного обучения. Представляется целесообразным выделение следующих критериев: цель обучения; содержание обучения; качество обучения.

Определение целей и содержания обучения производится на основании потребностей организации. Оценка качества обучающих мероприятий – процесс многоступенчатый и многофакторный. Об этом процессе и пойдет речь в данной статье.

В подходах к оценке эффективности обучающих мероприятий можно выделить два разных аспекта:

– оценка процесса обучения или механизмов повышения эффективности обучающего мероприятия;

– оценка конечного продукта на выходе или результата обучения.

Для компаний показателем эффективности обучения является экономический эффект (увеличение производительности, прибыли и т. д.). Для тренеров показателем эффективности обучающих мероприятий будет являться степень усвоения знаний и навыков обучаемыми работниками. Для сотрудника компании показателем эффективности может служить влияние результатов обучающих мероприятий на его работу и карьеру.

Существует множество моделей оценки результативности обучения. Самыми распространенными являются: модель Ф. Киркпатрика [3]; модель Дж. Филипса (ROI) [4]; целевой подход Р. Тайлера [5]; модель М. Скривенса [6]; модель Д. Л. Стафлебима CIPP [7]; натуралистический подход Е. Г. Губа [8]; модель «V» Б. Аарона [9].

Сравнительный анализ данных моделей представлен в таблице.

Самым первым к проблеме оценки эффективности обучения обратился Д. Киркпатрик. В конце 1950-х годов, он сформулировал четыре уровня: реакция; обучение; поведение; результаты.

На первом уровне оценивается реакция обучаемого работника на само обучение. На втором уровне можно увидеть, что обучаемый усвоил в процессе обучения. На третьем уровне возможно проследить изменение поведения обучаемого после прохождения обучения. В данном случае речь идет о способности и возможности обучаемого применить полученные навыки и знания на рабочем месте. На четвертом уровне можно оценить, как изменилась эффективность компании после проведения обучающих мероприятий [3].

Сравнительный анализ моделей оценки эффективности обучения

Наименование модели	Краткое описание	Достоинства	Недостатки
Модель Д. Киркпатрика[3]	4-уровневый подход к оценке эффективности обучения	Самая универсальная и распространенная модель оценки	Отсутствуют конкретные шаги и стандарты оценки
Модель Дж. Филипса (ROI) [4]	5-уровневый подход к оценке эффективности обучения	Дополняет модель Киркпатрика пятым уровнем «Возврат на инвестиции»	Подходит для оценки далеко не всех обучающих мероприятий
Целевой подход Р. Тайлера [5]	Метод, основанный на постановке целей	Определяет конкретные цели обучения	Цели почти не связаны с результатами, оказывающими влияние на эффективность обучающих мероприятий
Модель М. Скривенса [6]	Метод, требующий привлечения внешнего оценщика	Возможность независимой оценки	Невозможно предугадать результаты обучения. Модель не может использоваться для расчета ROI
Модель Д. Л. Стафлебима CIPP [7]	4-уровневая модель с акцентом на результат	Изучает и сам процесс обучения, и его практический результат	Модель непригодна для оценки ROI без дальнейшей проработки
Натуралистический подход Е. Г. Губа [8]	Подход, основанный на взаимном сотрудничестве заинтересованных участников и на доверии к качеству тренинга	Самый быстрый метод определения эффективности	Большая вероятность ошибки
Модель «V» Б. Аарона [9]	Трехуровневая модель, основанная на симбиозе анализа, разработки, измерения и оценки	Нестандартный метод, способный оценить факторы, не подвергающиеся оценке другими методами	ROI и оценка могут быть предугаданы до внедрения окончательного решения

Однако ни один из уровней Д. Киркпатрика не отвечает на вопрос, рационально ли были потрачены экономические ресурсы на проведение обучающих мероприятий. Данная модель хорошо разработана теоретически, но сам автор не участвовал в оценке эффективности обучающих мероприятий на практике. Отсутствие опыта практического внедрения модели привело к отсутствию в ней конкретных стандартов оценки.

Дополнил модель Д. Киркатрика качественно новым пятым уровнем «Возврат на инвестиции» (ROI) в 1991 году Джек Филипс. Он попробовал ответить на вопрос, оправдали ли обучающие мероприятия вложенные в них экономические ресурсы. Человек, осуществляющий оценку эффективности обучающего мероприятия, на пятом уровне должен оценить конечный результат работы организации, учитывая конкретный вклад обученного работника, а также оценить затраты и прибыль организации. Однако проблема метода заключается в том, что многие обучающие мероприятия не способны пройти испытание ROI.

Формулу оценки в упрощенном виде можно представить следующим образом:

$$ROI=\frac{a}{b},$$

где a – экономические результаты обучения, b – затраты на обучение [4].

Однако при кажущейся простоте данной формулы, на практике оценка результатов обучения трудна. Так, расчет ROI требует затрат большого количества времени. На первый взгляд кажется, что нет ничего сложного в том, чтобы посчитать изменение времени производственных операций в результате обучения либо увеличение объемов реализации. Однако снижение затрат, сроков производства, увеличение качества и прочие изменения, наступившие в результате проведения обучающих мероприятий, могут быть вызваны множеством причин, не связанных с проведенным обучением персонала. Ведь всем известно одно из главных правил логики: «после не значит по причине».

Только 20 % обучающих мероприятий оказывают влияние на бизнес-показатели и возвращают инвестиции, а это означает, что из всего многообразия учебных программ есть смысл оценивать на четвертом и пятом уровнях только 20 %. Расчет ROI используется для са-

мых важных обучающих мероприятий, непосредственно связанных с операционными и стратегическими целями, которые ставит перед собой компания, а также для дорогостоящих тренингов, требующих больших затрат времени, и для программ, проводимых для топменеджмента. Также расчет ROI может использоваться для подробной и детальной оценки потребностей.

В модели Дж. Филипса можно выделить четыре основных этапа:

1. Определение цели. Необходимо определить, какие процессы в организации проходят не так, как хотелось бы руководству, и каких изменений посредством проведения обучающих мероприятий организация хочет добиться.

2. Выбор решения. Необходимо составить план анализа возврата инвестиций и определить, по каким критериям будет оцениваться целесообразность инвестиций в проведение обучающих мероприятий.

3. Сбор данных. Производится добровольное анкетирование всех работников, принимавших участие в обучающем мероприятии.

4. Оценка. Происходит оценивание осязаемой для организации финансовой эффективности обучающего мероприятия.

Не следует долго размышлять о пользе от внедрения показателя ROI, она очевидна. Это касается как увеличения эффективности работы самих специалистов в области управления персоналом, так и решения конкретных задач организации. Если многие специалисты служб по работе с персоналом в нашей стране привыкли к упрощенному подходу к анализу эффективности обучения, то в ведущих иностранных компаниях отчеты HR-директоров, специалистов по развитию и обучению персонала больше напоминают финансовые отчеты с четкой разбивкой сумм, затраченных на обучение, по бизнес-сегментам с указанием затраченных денежных средств на обучение каждого работника и в разбивке по категориям, а также показателей, демонстрирующих изменения в экономических результатах организации, достигнутой прибыли, увеличении в объемах продаж и т. д.

Следующие модели оценки эффективности обучающих мероприятий выделились из рассмотренных ранее моделей. Они прежде всего нацелены на оценку обучающего мероприятия в начале, после внесения каких-либо изменений, на оценку среды (как внутренней, так и внешней), в которой проводится обучающее мероприятие или проведение в которой подобных мероприятий необходимо, а также на оценку эффективности конкретного обучающего мероприятия в результате эффективности самого процесса обучения.

Р. Тайлер считает, что важнейшей проблемой в области обучения персонала является еще и то, что образовательные программы «нечетко определяют свои цели». Под целями он подразумевает задачи, которые планируется решить при помощи обучения. Данный целевой подход лежит в основе модели оценки эффективности, которую предложил ученый. По его мнению, процесс оценки эффективности обучающих мероприятий должен состоять из следующих этапов:

1. Постановка всеобъемлющих целей и задач.

2. Классификация поставленных целей и задач.

3. Определение данных целей и задач в бихевиористических терминах.

4. Поиск условий, в которых возможно проверить, достигнуты ли поставленные цели.

5. Выбор либо разработка техник для оценивания.

6. Сбор данных, напрямую влияющих на оценку эффективности обучения.

7. Сравнение полученных данных об эффективности с данными о достижении, либо недостижении желаемых моделей поведения [5].

При наличии различий между результатом и ожиданиями необходимо внесение изменений в программу обучения, после чего данный цикл повторяется по уже известной схеме. Она очень напоминает третий уровень модели Д. Киркпатрика, только, безусловно, гораздо подробнее. Оценка непосредственно обучающего мероприятия начинается где-то между этапами 3 и 5. Если это возможно, необходимо предварительно оценить тренинг по пунктам 1–3. А уже на седьмом этапе станет возможным сравнение моделей поведения после проведения обучающего мероприятия с теми, которых необходимо было добиться при помощи обучающего мероприятия, а не с теми, которые были до его проведения.

Однако стоит отметить, что поведенческие цели и задачи, рассматриваемые в рамках данной модели, оказываются зачастую практически ничем не связанными с факторами, влияющими на эффективность обучающего мero-

приятия в терминах ROI. К тому же о влиянии на модели поведения множества других факторов, таких как культура, среда, структура и т. д., в методике Р. Тайлера ничего не сказано.

Еще одна модель, нацеленная на результат – модель М. Скривенса [6]. Она требует участия в процессе оценки внешнего оценщика, которому, помимо всего прочего, не должно быть известно о поставленных целях и задачах перед обучением. Поэтому ему необходимо определить стоимость и ценность обучающего мероприятия на основе полученных результатов.

Это удобно особенно когда акцент делается на эффективности работы организации. Эффективность программы проще проверить тогда, когда возможно проследить и оценить эффективность работы отдельного специалиста или степень достижения поставленных перед ним целей и задач. Однако в данном случае весьма велика вероятность возникновения проблем с объективностью оценщика, а также с методами определения степени подробности и развернутости проводимой оценки эффективности. К сожалению, и данная модель не способна предсказать результаты проведения обучающего мероприятия и так же, как и предыдущая, не может использоваться для расчета ROI, поскольку она не имеет практически никакого отношения к определению главных причин низкой эффективности обучения или получения по итогам обучения нежелательных моделей поведения обучаемых.

Модель Д. Л. Стафлебима известна как системная модель CIPP. Данная аббревиатура расшифровывается как: Contextevaluation (контекстное оценивание), Inputevaluation (оценивание на входе), Processevaluation (оценивание процесса) и Productevaluation (оценивание продукта). Модель состоит из четырех основополагающих компонентов:

1) контекст – здесь определяется цель, преследуемая целевой аудиторией, а также ее потребности;

2) вход – на данном этапе определяются ресурсы и альтернативные стратегии, а также наиболее простой способ удовлетворения потребностей, установленных выше;

3) процесс – здесь оценивается, насколько хорошо выполняется разработанный ранее план, происходит сопоставление процесса с планом;

4) продукт – на финальном этапе оцениваются полученные результаты, а также происходит проверка того, были ли достигнуты цели. Здесь также возможно внесение поправок для последующей разработки плана [7].

Стоит отметить, что данная модель исследует как сам процесс, так и его результат. Однако проблема модели заключается в том, что оценка вероятных результатов не проводится непосредственно перед обучением, а из этого следует, что модель также не подходит для оценки коэффициента ROI без определенной доработки.

Модель Е. Г. Губа, основанная на натуралистическом подходе, делает акцент на взаимном сотрудничестве участников процесса обучения и на безусловном доверии к качеству обучающего мероприятия. Стоит отметить, что при таких условиях оценка эффективности затруднительна и не может претендовать на высокую степень объективности.

Совсем иной подход к оценке эффективности обучающих мероприятий представлен Б. Аароном. Основой для его модели «V» служит подход, который часто используют в области информационных и компьютерных технологий.

Если представить себе букву «V» латинского алфавита, можно схематично понять концепцию данной модели. Левая сторона буквы символизирует разработку и поэтапный анализ. При движении по букве сверху вниз, происходит определение «бизнес-потребностей» (уровень 1), после чего определяются «требования к оборудованию» (уровень 2), затем детерминируются «требования к эффективности работы сотрудников» (уровень 3). Наконец, в нижней точке буквы находится «результирующая эффективность». Правая же сторона буквы «V» символизирует измерение и оценку. Стоит отметить, что коэффициент ROI здесь определяется уже на первом уровне.

Модель Б. Аарона хоть и разработана для оценки коэффициента ROI, однако совсем не очевидна возможность прогнозирования результатов обучения на начальном его этапе. Поэтому ценность данной модели является весьма спорной.

Таким образом, можно сказать о том, что большая часть разработанных зарубежными авторами методов оценки эффективности внутрикорпоративного обучения требует адаптации к среде конкретной организации. Применение рассмотренных в статье методов возможно как по отдельности, так и совместно. Выделение же

конкретного метода среди остальных для применения в любых условиях представляется невозможным и нецелесообразным.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Сидунов, А. А*. Управление инвестициями в развитие компетенций специалистов: монография / А. А. Сидунов, Г. И. Сидунова; под ред. Г. И. Сидуновой; ВГПУ. – Волгоград: ВГЭТК, 2008. – С. 108.

2. *Самыгин, С. И*. Управление развитием персонала: учеб. пособие для вузов / С. И. Самыгин, М. И. Басаков, В. О. Голубинцев и др. – Ростов: Феникс, 2005. – 448 с.

3. *Kirkpatrick, D. L.* Evaluating training programs: the four levels / D. L. Kirkpatrick. – San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, Inc., 1998.

4. *Phillips, P*. The Green Scorecard: Measuring the Return on Investment in Sustainable Initiatives / P. Phillips, J. J. Phillips. – Nicholas Brealey Publishing, 2011. – 266 c.

5. *Tyler, R*. The Basic Principles of Curriculum and Instruction / R. Tyler. – Ornstein and Hunkins, 1998. – 128 c.

6. *Scriven, M.* The evaluation of training: a checklist approach / M. Scriven. – Claremont Graduate University & Western Michigan University, 2008.

7. *Stufflebeam, D. L*. The CIPP model for evaluation / D. L. Stufflebeam, G. F. Madaus, T. Kellaghan (Eds.) // Evaluation models. – 2nd ed. – Boston: Kluwer Academic Publishers, 2000.

8. *Guba, E. G*. Toward a methodology of naturalistic inquiry in educational evaluation / E. G. Guba // CSE Monograph Series in Education. – Vol. 8. – Los Angeles: Center for the Study of Evaluation, 1978.

9. *Phillips, J. J.* Handbook of Training Evaluation and Measurement Methods / J. J. Phillips. – 3nd ed. – Gulf Professional Publishing, 1997. – 420 с.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.1
ББК У04

Е. Г. Гущина, О. Е. Сергеева, Р. Р. Нурутдинов

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ОБОСНОВАННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Волгоградский государственный технический университет

Становление региона как самостоятельного субъекта хозяйствования сопровождается комплексом новых проблем, значимых для конкурентоспособного развития территории. Выявление и интерпретация таких проблем представляет актуальный материал для научных исследований и совершенствования практики эффективного управления в регионе. В данной статье обосновывается одна из наиболее перспективных и существенных проблем – проблема выявления привлекательных для региона бизнесов, определяющих аутентично-позиционный образ региона.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, конкурентоспособность региона, привлекательный бизнес.

E. G. Gushchina, O. E. Sergeeva, P. P. Nurutdinov

METHODOLOGICAL ISSUES OF SELECTION OF A PROVED REGIONAL DEVELOPMENT STRATEGY

Volgograd State Technical University

The formation of a region as independent economic entity is accompanied by a complex of new problems significant for competitive development of a territory. Revealing and interpreting such problems represents an actual material for scientific researches and perfection of practice of efficient control in the region. This article proves one of the most perspective and essential problems, which is a problem of identification of region attractive businesses defining authentic and positioning image of the region.

Keywords: competitive advantage, competitiveness of the region, attractive business.

Трансформация общероссийских экономических условий определила новую статусную роль региона как самостоятельного субъекта хозяйствования, носителя особых интересов, отличных от интересов других регионов и страны в целом, призванного обеспечивать свою конкурентоспособность, инвестиционную привлекательность и инновационное развитие. Изменение роли региона в хозяйственной практике российского рыночного пространства определило новую для него ситуацию самостоятельного конкурентно-ориентированного экономического развития и предпринимательства.

В этой связи объективным следствием рационального поведения хозяйствующего субъекта становится поиск предпочтительного вида хозяйственной деятельности или бизнеса, формирующего его конкурентную позицию в рыночном пространстве. Однако развиваемая система позиций по поводу такого хозяйствования представлена в экономической литературе лишь по отношению к уровню предприятия. Так, Ж. Сапир указывает: «Теория предпочтений, на первый взгляд, представляет собой область, которая кажется очень узкой, часто ограниченной микроэкономикой» [10, с. 325]. Вместе с тем, в результате рыночных преобразований, образовался новый институционально оформленный, самостоятельный субъект хозяйствования, представленный мезоуровнем – уровнем региона.

Как известно, ранее регион не рассматривался как субъект экономических отношений, а выступал как пространственно-ограниченная территория сосредоточения природных ресурсов, населения, производства и сбыта товаров, сферы обслуживания. Новая роль региона определяет целую систему логически взаимосвязанных, не исследованных теоретико-практических задач в обеспечении эффективного хозяйствования данного специфического субъекта. В этой связи актуальными становятся вопросы выработки новых методологических подходов и механизмов выявления привлекательных для региона бизнесов, определяющих аутентично позиционный образ региона или бренд региона. Причинно-следственная логика постановки проблемы аутентично позиционного хозяйствования региона представлена на рис. 1.

Рис. 1. Темпоральная логика постановки проблемы аутентично позиционного хозяйствования региона

Разукрупнение иерархии субъектов хозяйствования предопределяется их ролью в обеспечении успешного развития. Многие зарубежные специалисты сходятся во мнении, что национальная экономика стран, занимающих верхние позиции различных рейтингов конкурентоспособности, фактически состоит из региональных экономик.

Так, США, делающие ставку на экономическую самостоятельность отдельных штатов, больше сосредоточиваются на увеличении конкурентоспособности каждого штата в отдельности, чем на оздоровлении национальной экономики в целом. Успеху, по их мнению, сопутствует наличие конкурентного духа в стране между штатами – субъектами конкурентной борьбы.

Европейский подход больше нацелен на межрегиональную кооперацию в рамках отдельных стран и ЕС в целом, рассматривая ее как средство повышения своей конкурентоспособности в глобальной экономике. При этом регион также выступает в качестве экономически суверенного субъекта (например, правительство Европейского союза имеет дело напрямую с региональными властями, в обход национального правительства, когда дело касается финансирования многочисленных конкретных проектов). Таким образом, вне зависимости от того, чему больше уделяется внимания – конкуренции или кооперации между регионами, региональная экономическая система становится источником генерирования конкурентоспособности современного государства.

Следует обратить внимание на то, что конкуренция и кооперация должны рассматриваться как взаимосвязанные и взаимодополняющие процессы, обеспечивающие устойчивость инновационного развития регионов. В концепции Стратегии социально-экономического развития регионов РФ отмечается, что одним из векторов развития должно стать создание условий для модернизации промышленности, поддержки и развития конкурентоспособных в глобальном рынке территориальных производственных кластеров [18]. При этом современная промышленная политика России носит не отраслевой, а региональный характер, поэтому конкурентоспособность территории держится на сильных позициях отдельных кластеров, которые представляют собой сообщество сконцентрированных по географическому

принципу хозяйствующих субъектов, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга [19].

В течение XX века пространственная организация хозяйствующих субъектов прошла эволюцию от бизнес-единиц к бизнес-кластеру, которую можно выразить схемой, где под предпринимательской кооперацией понимается транснациональная корпорация, контролируемая узкой группой акционеров, в чью компетенцию входит принятие стратегических решений, а под техноструктурой – вертикально интегрированная предпринимательская организация с распыленным уставным капиталом и управленческими компетенциями в формулировке Дж. Гэлбрейта [2] (рис. 2).

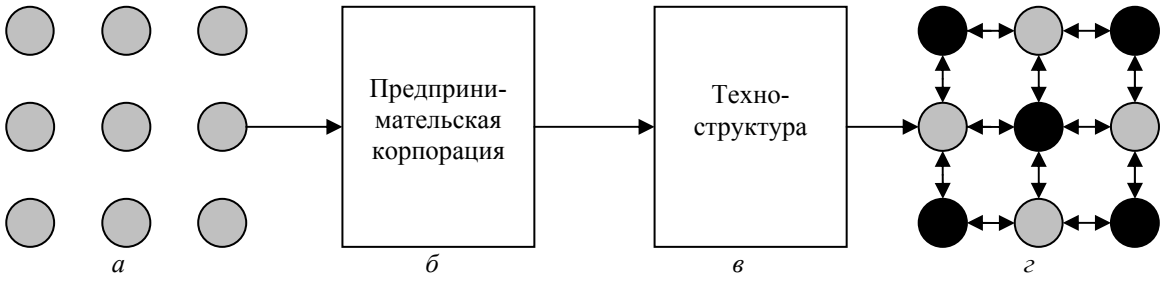


Рис. 2. Эволюция пространственной организации хозяйствующих субъектов:
а – конкурирующие хозяйственные субъекты; *б* – предпринимательская корпорация; *в* – техноструктура;
г – конкурирующие хозяйственные субъекты, кооперирующиеся для решения общих проблем

В последнем случае (*г*) институциональным свойством среды является поддержание конкуренции и кооперации одновременно, что зачастую не учитывается российскими разработчиками программ пространственного развития в силу ментальности, тяготеющей к созданию вертикальных образований. Именно это ведет к неустойчивости региональных экономических систем в России, к внешним вызовам, их стагнации ввиду отсутствия внутреннего импульса развития, стимулов у основных игроков территории к поддержанию статус кво и устойчивого функционирования механизма адаптации к изменению макроэкономических параметров и внешней институциональной среды.

Россия унаследовала экономические регионы, создававшиеся в ходе индустриализации и рассчитанные на развитие масштабного массового производства, а потому имеющие централизованную организацию. В настоящий момент, если судить по структуре российского экспорта, производственных кластеров, конкурентоспособных в глобальном масштабе, практически нет [19].

«Преобразование экономических отношений, взаимоотношений между центром и субъектами Федерации, с одной стороны, предоставление регионам большей самостоятельности в распоряжении своими ресурсами создало предпосылки для повышения эффективности экономического развития территорий, с другой – ослабление роли центра в управлении экономикой породило ряд негативных явлений, прежде всего определенную хозяйственную дезинтеграцию. В этих условиях резко возросла дифференциация регионов по уровню социально-экономического развития» [9, с. 53]. «По ключевым социально-экономическим параметрам субъекты Федерации отличаются в десятки раз, в то же время внутри Европейского союза, куда входят разные страны, составляет максимум 6–7 раз. Страны Европы, с экономических позиций, имеют больше оснований считаться единым государством, чем Россия, объединяющая столь разные по уровню развития субъекты Федерации» [12, с. 65].

Между тем именно регионы определяют свою социально-экономическую политику в планах и прогнозах развития. По законодательно закрепленному порядку прогнозы подлежат обязательной разработке органами исполнительной власти и представлению в органы власти представительной в ряду небольшого числа информационно-аналитических материалов, используемых при формировании бюджетов на федеральном, региональном и местном уровнях. Данные, содержащиеся в прогнозах, предписывается считать «объективным основанием» бюджетных проектировок. Достоверность и надежность нынешних официальных прогнозов на всех уровнях откровенно неудовлетворительны, а среди соответствующих причин в литературе называются неразвитость методолого-теоретического и методического инстру-

ментария, недостатки информационного и организационно-правового обеспечения разработки прогнозов.

Предпринимаемые попытки сформировать методологическую базу для обоснованного составления прогнозов развития российских регионов не учитывают реальных экономических условий и поэтому не отвечают интересам бизнеса. Следствием стало эклектическое соединение в прогностической практике алгоритмов, характерных для разных эпох эволюции. Отсутствует единая методика определения стратегий конкурентного социально-экономического развития субъектов РФ: каждый субъект решает этот вопрос по-своему, самостоятельно формируя критерии выбора обоснованной стратегии развития бизнесов. В этой связи обращение к исследованию рыночных методологических инструментов и технологий следует считать наиболее соответствующими сложившейся ситуации.

Становление региона как самостоятельного субъекта хозяйствования развивает новое представление о регионе с позиций одного из выделяемых в научной литературе подходов, где регион исследуется как квазигосударство, квазикорпорация, рынок, социум.

1. *Регион как квазигосударство*. В этом качестве регион представляет собой относительно обособленную систему национальной экономики. Регионы аккумулируют все больше функций и финансовых ресурсов, принадлежащих центру. Взаимодействие федеральных и региональных властей, а также разные формы межрегиональных экономических отношений, обеспечивает функционирование региональных экономик в рамках национальной экономики.

2. *Регион как квазикорпорация*. В этом качестве регион представляет собой крупный субъект собственности (региональной и муниципальной) и экономической деятельности. В этом качестве регионы становятся участниками конкурентной борьбы на рынках товаров и услуг, капитала. Регион как экономический субъект взаимодействует с национальными и транснациональными корпорациями. Размещение штаб-квартир и филиалов корпораций, их механизмы ценообразования, распределения рабочих мест и заказов, уплата налогов и тому подобное оказывает влияние на экономическое положение регионов. В не меньшей степени, чем корпорации, регионы обладают способностями для саморазвития.

3. *Регион как рынок*. Подход к региону как к рынку, имеющему определенные границы, акцентирует внимание на общих условиях экономической деятельности (предпринимательский климат) и особенности региональных рынков различных товаров и услуг. Указанные парадигмы (регион как квазигосударство, регион как квазикорпорация, регион как рынок) затрагивают проблему соотношения рыночного саморегулирования, государственного регулирования и социального контроля.

4. *Регион как социум*. Подход к региону как к социуму (общности людей, живущих на определенной территории) выдвигает на первый план воспроизводство социальной жизни и развитие системы расселения. Данный подход шире экономического, включает культурные, социально-психологические и другие аспекты жизни регионального социума.

Исходя из аналогии региона квазипредприятию, следует, что это субъект собственности и экономической деятельности, осуществляемой по поводу обеспечения конкурентоспособности субъекта в рыночном пространстве.

В данном случае хозяйственная самостоятельность региона, также как и предприятия, основана на саморазвитии. Методология саморазвития сравнительно недавно легла в основу исследований в сфере экономической науки. Концепция саморазвития применительно к территориальным системам возникла в России в 1990-е гг. [1, с. 20] и нашла свое отражение в работах А. И. Татаркина, Д. А. Татаркина, С. В. Дорошенко, М. А. Котлярова, А. Ф. Суховей, И. М. Голова, Е. Н. Сидоровой, П. Е. Анимица и других.

Саморазвитие территории предполагает реализацию регионом функций, связанных с эффективным использованием внутренних ресурсов и возможностей внешней среды, находящих свое проявление в показателе валового регионального продукта. Под саморазвитием одни авторы понимают способность региона в условиях сложившейся в обществе макросреды обеспечивать расширенное воспроизводство валового регионального продукта за счет собственных доходных источников [15, с. 60], другие – способность успешно развиваться за счет эффективного использования своих внутренних ресурсов и благоприятных возможностей, предоставляемых внешней средой [14, с. 20].

Развивая концепции саморазвития региона, авторы не формируют представления о том, ка-

ким исходным основанием для понимания региона они руководствуются, указывая на общеизвестные данные о регионе как сложном и многозначном понятии. Вместе с тем принципиальное значение имеет выбираемый подход к интерпретации региона, в результате чего он выступает либо как субъект, либо как объект (территория), и, следовательно, механизм саморазвития будет различным.

В рамках предлагаемого подхода, исследующего регион как самостоятельный субъект хозяйствования, подобный предприятию, саморазвитие региона базируется на обосновании и развитии привлекательных бизнесов, определяющих конкурентоспособность региона.

Согласно концепции региональной конкуренции, предложенной В. Н. Лексиным, региональная конкуренция является современной формой пространственного взаимодействия регионов, каждый из которых оказывается не только средой функционирования фирм, но при соответствующих условиях может выступать как предприниматель, для реализации целей которого необходимо обладать конкурентоспособностью [6, с. 87].

Как самостоятельный субъект хозяйствования регион призван выполнять функции по обеспечению внутрирегиональной, страновой и межстрановой конкуренции. Так, в мировой экономике происходят качественные изменения, связанные с глобализацией, неравномерностью развития, усилением борьбы между тенденциями формирования однополярного и многополярного мира, обострением конкурентной борьбы между странами, регионами и фирмами. В этих условиях рынок получает признание в качестве общецивилизационной ценности, а сила и мощь любого государства во все большей степени определяются конкурентоспособностью его производителей. Именно обеспечение конкурентоспособности лежит в основе разработки стратегии развития страны, региона, фирмы [17].

Важнейшим системообразующим свойством экономической системы, участвующей в конкурентных процессах, является конкурентоспособность. Конкурентоспособность представляет собой свойство, имеющее общие родовые черты с конкурентоспособностью других экономических систем, таких как фирма, национальная экономика, и имеет специфику, обусловленную отличием региона как экономического агента от других экономических агентов [4, с. 17].

В настоящее время конкурентоспособность является, с одной стороны, объективным показателем и одним из преимуществ региона, с другой – инструментом и объектом административного воздействия со стороны региональных органов управления [5]. Вхождение региона в конкуренцию означает формирование в системе, называемой «регион», новых характеристик, свойств и новых стандартов качества этой системы.

В настоящее время научное осмысление проблемы конкурентоспособности региона осуществляется у таких авторов, как М. Портер, И. П. Данилов, Р. А. Фатхутдинов, Б. А. Чуб, А. З. Селезнева, Л. С. Шеховцева, А. В. Ермишина, В. В. Меркушов, В. И. Видянин, В. Н. Лексин, М. В. Степанов, Ю. К. Перский, Н. Я. Калюжнова, В. Н. Парахина и других.

Анализ экономической литературы по вопросам конкурентоспособности региона свидетельствует об отсутствии единой теоретической концепции и однозначного понимания данного явления. Пока методология изучения конкурентоспособности регионов, условия ее формирования и понятийный аппарат, а также другие проблемы, связанные с этим экономическим явлением, далеки от своего решения [16, с. 148].

В основе конкурентоспособности субъекта лежит обеспечение преимущества в чем-либо, в сравнении с конкурентами. Сравнение осуществляется по конкурентным позициям, которые в рамках избранного подхода определяются отличительным бизнес-хозяйствованием региона, формирующим его аутентично привлекательный образ.

Согласно правовым основам, как хозяйствующий (экономический) субъект регион – это орган, ведущий хозяйство, осуществляющий те или иные экономические (хозяйственные) операции от своего имени. Под конкурентной позицией региона понимается совокупность конкурентных преимуществ, детерминированных факторами и условиями, создающими региону благоприятное положение на соответствующем конкурентном поле (рынок товаров и услуг, капиталов, инвестиций) [8].

Конкурируя, регион как экономический субъект хозяйствования, приоритетно развивающий предпочтительные бизнесы, сталкивается с проблемой ограниченности ресурсов и безграничности потребностей, определяющих рациональное поведение данного субъекта. Являясь традиционной ситуацией для предпри-

ятия, эффективное хозяйствование которого согласуется с методологией экономической теории, для региона подобная методология еще не разработана.

Вместе с тем, по данным масштабного исследования М. Портера, ни одна страна мира или отдельный регион не может добиться конкурентного преимущества сразу во всех отраслях: ведущими становятся лишь несколько бизнесов, которые следует развивать и поддерживать [7]. Так, в Германии сосредоточены ведущие производства типографского оборудования, роскошных автомобилей, химических реактивов. В маленькой Швейцарии располагаются лидеры фармацевтической промышленности, производства шоколада и часов. Производство тяжелых грузовиков и оборудования для горнодобывающей промышленности наиболее известны в Швеции. США лидер в области персональных компьютеров, программного обеспечения, расчетов с кредитными карточками и кинематографии. Япония наиболее сильна в области бытовой электроники, автомобилестроения, роботов, фото- и копировальной аппаратуры.

Таким образом, исходные рыночные процессы трансформировали статусную роль и функции регионов. Востребованность концептуального представления об аутентично-позиционном «предпочтительном бизнесе региона» [3; 13] во многом исходит из причин и предпосылок, аналогичных отдельному предприятию.

Любая территория напоминает многопрофильную компанию, которая ведет деятельность на многих рынках. На территории сосредоточены разные виды деятельности. Развитие тех или иных видов деятельности на территории определяют образ территории и формируют имидж территории [11].

Таким образом, неспособность всех эффективно функционирующих в регионе многопрофильных видов бизнесов сформировать отличительный образ или конкурентный профиль региона детерминирует постановку вопроса об аутентично-позиционных, предпочтительных бизнесах региона и требует разработки новых методологических подходов к решению проблемы выбора обоснованной стратегии регионального развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Анимица, П. Е.* Становление бизнес-территорий в контексте концепций саморазвития региона / П. Е. Анимица // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 46 (229). – С. 20.

2. *Гущина, Е. Г.* Катализаторы и барьеры инновационного процесса / Е. Г. Гущина, Д. В. Грушевский // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 43. – С. 8–14.

3. *Дьяченко, А. В.* Целенаправленная трансформация предпочтительных направлений развития бизнеса предприятий региона / А. В. Дьяченко // Трансформация хозяйственного механизма в условиях социально-экономических реформ: региональный аспект: материалы II Всерос. научно-практич. конф., г.Волгоград, 23–25 ноября 2004 г. – Волгоград, 2004.

4. *Калюжнова, Н. Я.* Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации / Н. Я. Калюжнова. – М.: ТЕИС, 2004. – С. 17.

5. *Кухарская, Н. Е.* Совершенствование управления развитием конкурентоспособности промышленного региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. Е. Кухарская. – М., 2006. – РГБ ОД, 61:07-8/3505.

6. *Лексин, В.* Феномен конкурентоспособности регионов в условиях глобальной экономики / В. Лексин // Российский экономический журнал. – 2005. – № 4. – С. 87.

7. *Портер, М.* Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ.; под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

8. Региональная экономика: учебник / под ред. В. И. Видяпина и М. В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 666 с.

9. *Ростанец, В.* Социальные структуры региональной интеграции / В. Ростанец, А. Топилин // Экономист. – 2006. – № 2. – С. 53.

10. *Сапир, Ж.* Новые подходы теории индивидуальных предпочтений и ее следствия / Ж. Сапир // Экономический журнал ВЭШ. – 2005. – № 3. – С. 325.

11. *Сачук, Т. В.* Территориальный маркетинг / Т. В. Сачук. – СПб. : Питер, 2009. – С. 175.

12. *Семенов, П.* Актуальные проблемы регионального развития / П. Семенов // Экономист. – 2004. – № 6. – С. 65.

13. *Сергеева, О. Е.* Портфельная структура оценки и выбора перспективных региональных бизнесов / О. Е. Сергеева // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 3 (186). – С. 23–29.

14. *Суховей, А. Ф.* Инновационные возможности саморазвития региона / А. Ф. Суховей, И. М. Голова. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010.

15. *Татаркин, А. И.* Саморазвитие регионов в контексте федеративных отношений / А. И. Татаркин, Д. А. Татаркин // Пространственная экономика. – 2008. – № 4. – С. 60–70.

16. *Чайникова, Л. Н.* Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография / Л. Н. Чайникова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та. – 2008. – 148 с.

17. *Шеховцева, Л. С.* Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания / Л. С. Шеховцева. – [Электронный ресурс]. – [2001]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/

18. Стратегия социально-экономического развития регионов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – [2009]. – Режим доступа: http://www.ksocpol.rags.ru

19. *Гущина, Е. Г.* Адаптация образовательной политики вузов к специфике регионального промышленного комплекса / Е. Г. Гущина // Альтернативы регионального развития (Шабунинские чтения): матер. II Междунар. науч.-практ. конф., Волгоград, 7–8 окт. 2011 г. / Ин-т региональной экономики и социального проектирования [и др.]. – Волгоград, 2011. – С. 313–320.

УДК 332.142(470.45)
ББК УО 49-94(2 Рос-4Волг)

Л. С. Шаховская, К. О. Климкова

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Волгоградский государственный технический университет

В данной статье освещаются основные аспекты повышения уровня и качества жизни населения на примере Волгоградской области. В статье рассматривается множество социальных проблем, с которыми государство должно справиться и помочь жить населению России на должном уровне, с должным комфортом.

Ключевые слова: состав денежных доходов, уровень бедности, безработица, травматизм на предприятии.

L. S. Shakhovskaya, K. O. Klimkova

INCREASE IN LEVEL AND QUALITY OF LIVING AS A STRATEGIC TASK OF RUSSIA'S REGIONS

Volgograd State Technical University

This article discusses the main aspects of improving the level and quality of living by the example of the Volgograd region. The article considers many social problems that the state should manage, thus helping Russia's people live at the proper level with due comfort.

Keywords: component of cash income, level of poverty, unemployment, injuries at the enterprise.

Стратегическим направлением развития России в XXI веке является повышение уровня и качества жизни населения. Многие россияне надеются, что Россия будет представлять собой сильное государство со справедливым обществом, обеспеченными и здоровыми семьями. Однако в настоящее время существует множество социальных проблем, с которыми государство должно справиться и помочь жить населению России на должном уровне, с должным комфортом.

Уровень и качество жизни населения Волгоградской области, в целом, повторяет общероссийские тенденции. Проанализировав ситуацию в социальной сфере Волгоградской области можно выделить основные проблемы.

Рост заболеваемости населения

Прежде всего, Волгоград – промышленный город с большим количеством не всегда безопасных производств, из которых преобладает нефтехимия, черная и цветная металлургия, цементное производство. Неблагоприятная экологическая обстановка отрицательно сказывается как на рабочих, так и на людях, проживающих близ данных производств. В подтверждение этого, процент заболеваемости органов дыхания в 2011 г. увеличился на 6,2 % по сравнению с предыдущим годом.

Обслуживание населения скорой медицинской помощью также ухудшилось. Число станций (отделений) скорой медицинской помощи сократилось до 60 в 2011 г., в то время как на протяжении последних пяти лет их стабильно насчитывалось не менее 72. Отмечается уменьшение численности врачей на 0,5 % в 2011 г. по сравнению с 2010 г., среднего медицинского персонала – на 1,5 % [2].

Помимо этого, нездоровый образ жизни части населения обоснован ограниченным количеством спортивных площадок, бассейнов и иных спортивных сооружений. Происходит снижение реальной доступности услуг здравоохранения, что в первую очередь связано с ростом уровня их фактической платности.

Отсутствие адекватных современным условиям механизмов финансирования системы образования (всех уровней)

Демографическая яма, пик которой пришелся в РФ на 2011 год, привела к сокращению числа дневных общеобразовательных учреждений, составив 1013 в 2011 году, в то время как в 2001 г. их насчитывалось 1336. Число дошкольных образовательных учреждений также сокращается (793 в 2001 г. и 774 в 2011 г.) [2].

Но не только сокращение числа учреждений составляет угрозу необразованности Волгоградской области. Каждый год резко колеблется величина расходов консолидированного бюджета Волгоградской области на образование, что создает однозначно нестабильную ситуацию в этой сфере (рис. 1) [1].

Рис. 1. Расходы консолидированного бюджета Волгоградской области на образование 2008–2011 гг. в % к прошлому году (в текущих ценах)

Проблемы в сфере социально-трудовых отношений

Самая главная проблема в регионе стоит в сфере оплаты труда. За чертой бедности в Волгоградской области, по данным 2011 г., живет 14,6 %, и 62,1 % населения имеет доход ниже среднедушевого по региону. Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума в Волгоградской области прогрессирует, потому как в 2010 г. данный показатель составлял 13,6 % (рис. 2) [2].

Следовательно, отличительной чертой российской бедности является то, что бедными являются не безработные граждане, а работающее население, причем часть бедных – это российская интеллигенция: врачи, учителя, работники бюджетной сферы. В первую очередь, проблема бедности связана с относительно низкой заработной платой по региону.

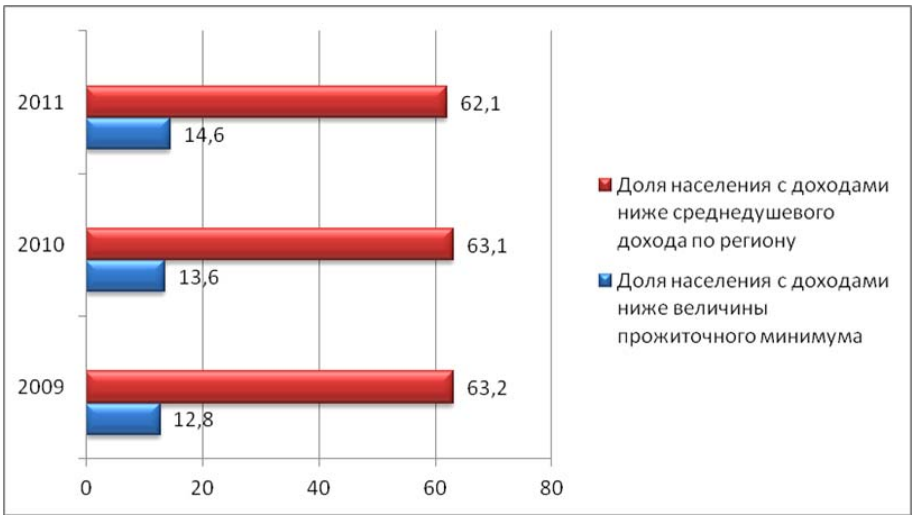


Рис. 2. Уровень бедности (в процентах ко всему населению)

На основании статистического анализа доходов населения за период 2009–2011 гг. можно сделать вывод, что в целом доходы населения медленно, но растут. Наибольший рост доходов наблюдается от предпринимательской деятельности. Данная категория доходов увеличилась на 1,95 % за трехлетний период (2009–2011 гг.). Также наблюдается наибольший рост доходов населения от социальных трансфертов, которые увеличились на 4,43 % за исследуемый период.

Однако не все так радужно. Общий регресс доходов, полученных от собственности, за трехлетний период составляет –3,56 %. Оплата труда остается основным видом денежных доходов

населения. Наблюдается общая тенденция ее снижения в составе денежных доходов населения. Если в 2009 году она составляла 33,63 % от совокупных денежных доходов, в 2010 уменьшилась на 1,48 % и составила уже 32,15 %, а по результатам 2011 года оплата труда в составе денежных доходов составила 31,23 % , снизившись еще практически на 1 % (табл. 1) [2].

Таблица 1

Состав денежных доходов населения Волгоградской области за 2009-2011 гг. (в % к общим годовым денежным доходам)

Показатели	Годы		
	2009	2010	2011
Денежные доходы – всего (в % к предыдущему году)	118,34	121,54	122,75
В том числе:			
оплата труда	33,63	32,15	31,23
доходы рабочих и служащих от предприятий и организаций, кроме оплаты труда	1,25	1,17	1,25
доходы от предпринимательской деятельности	17,1	18,25	19,05
Социальные трансферты	18,34	21,56	22,77
Из них:			
пенсии	12,34	15,44	16,20
пособия и социальная помощь	5,36	5,54	5,99
другие, включая стипендии, страховые возмещения и т. д.	0,64	0,58	0,57
Доходы от собственности	6,19	5,44	2,63
Доходы от продажи иностранной валюты	1,68	1,08	0,89
Деньги, полученные по переводам (за вычетом переведенных и внесенных сумм)	0,45	0,64	0,49
Другие доходы	21,36	19,69	21,68

Несмотря на то, что задолженность по заработной плате снижается, проблема со своевременной выплатой заработной платы окончательно не решена. Показатель реальной начисленной заработной платы (без выплат социального характера) сокращается (табл. 2) [2].

Таблица 2

Реальная начисленная заработная плата (без выплат социального характера) в % к предыдущему году

Показатели	Годы		
	2009	2010	2011
Реальная начисленная заработная плата (без выплат социального характера) в % к предыдущему году	99,4	104,6	101,6

Высокий уровень травматизма на производстве, не меняющийся кардинально в лучшую сторону в течение нескольких лет, свидетельствует о неудовлетворительной ситуации условий и охраны труда на предприятиях области. Показатель численности пострадавших на производстве со смертельным исходом в расчете на 1000 работающих в среднем ухудшился на 22,7 % в 2011 г. по сравнению с 2010 г. (табл. 3) [2]. Руководители предприятий допускают большое количество нарушений трудового законодательства, что подтверждается результатами проверок и обращений граждан с жалобами.

Таблица 3

Основные показатели производственного травматизма на предприятиях Волгоградской области

Показатели	Годы		
	2009	2010	2011
Численность пострадавших на производстве в расчете на 1000 работающих, человек	2,3	2,4	2,3
из них			
со смертельным исходом	0,087	0,066	0,081

Недостаточная эффективность системы социальной поддержки

Система социальной поддержки, основу которой составляют всеобщие социальные трансферты, а также категориальные льготы, принципиально неспособна решать задачу перераспределения ресурсов в пользу наиболее нуждающихся.

Очень важным аспектом деятельности государства является досконально изученное, планомерное проведение грамотной социальной и экономической политики, направленное на улучшение условий и качества жизни населения России.

Для того, чтобы решить указанные проблемы в среднесрочной перспективе, государству (в частности, Волгоградской области) необходимо решить следующие задачи.

Во-первых, население необходимо обеспечить всеобщей доступностью, приемлемым качеством и установленным объемом базовых социальных благ, к числу которых в первую очередь относятся медицинское обслуживание и общее образование.

Обеспечение полной доступности социальных услуг (преимущественно бесплатных) населению по перечню, стоимости и порядку предоставления является второй задачей региона. Особенно это важно для малообеспеченных слоев населения, которых в Волгоградской области не мало. Социально уязвимые слои населения не обладают возможностью самостоятельного решения социальных проблем, поэтому вполне объективно нуждаются в государственной поддержке. Главными показателями совершенствования социальной и экономической политики должны стать: более высокий уровень соотношения среднедушевых доходов и прожиточного минимума по сравнению с предыдущими годами; более равномерно распределенный уровень средних доходов.

В-третьих, главной задачей должно стать снижение уровня общей безработицы, которая сейчас в Волгоградской области составляет 6,96 %, по данным 2011 г., что значительно выше, чем данные за предыдущие года. Однако нет предела совершенству. Необходимо снизить уровень безработицы до среднего уровня по Южному федеральному округу 6,8 % [3].

Средствами достижения данной задачи должны стать:

– повышение профессиональной квалификации и территориальной мобильности населения;

– разработка и реализация эффективных программ содействия занятости по отдельным территориям, отраслям экономики.

И наконец, в-четвертых, необходимо создать для трудоспособного населения экономические условия, которые позволят гражданам за счет собственных средств обеспечивать более высокий уровень социального потребления, которое включает в себя лучшее качество услуг в сфере образования и здравоохранения, комфортное жилье, достойный уровень жизни в пожилом возрасте.

Нужно отметить, что только в случае постоянного увеличения экономического благосостояния России общество может надеяться на повышение уровня и качества жизни населения в регионах. Следовательно, государство должно проводить соответствующую грамотную социально-экономическую политику во благо населения, достойно выполняя свои основные функции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Итог исполнения консолидированного бюджета Волгоградской области 2009–2011 гг. // Официальный сайт Министерства финансов Волгоградской области. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// http://volgafin.volganet.ru/activity

2. Статистический сборник данных по Волгоградской области за 2011 год. – Волгоградский областной комитет государственной статистики, 2011. – 315 с.

3. Средний уровень безработицы по Южному федеральному округу // Официальный сайт Всероссийской общественной организации «Русское географическое сообщество». – Режим доступа: http://www.rgo.ru/2011/09/bezrabotica-v-regionax/

УДК 316.346.32-053.6
ББК С542.15

И. В. Митрофанова, И. А. Мордвинцев**, И. А. Митрофанова****

ПОТЕНЦИАЛ МОДЕРНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

***Институт социально-экономических и гуманитарных исследований Южного научного центра РАН**
****Волгоградский государственный университет**
*****Волгоградский государственный технический университет**

В статье анализируются проблемы современной молодежи, раскрывается формальное и реальное содержание государственной молодежной политики, выявляется специфика ее реализации как на федеральном, так и на субрегиональном уровнях, обосновываются перспективы более эффективного использования управленческого и экономического потенциала молодежной политики.

Ключевые слова: государственная молодежная политика, регион, муниципальное образование, экономический ущерб, экономический эффект.

I. V. Mitrofanova, I. A. Mordvintsev**, I. A. Mitrofanova****

POTENTIAL OF MODERNIZATION OF THE STATE YOUTH POLICY

***Institute of Social, Economic and Humanitarian Researches of the South Scientific Center of RAS**
****Volgograd State University**
*****Volgograd State Technical University**

The article analyses problems of the contemporary youth, reveals formal and real content of the state youth policy, shows specificity of its realization on both the federal and subfederal levels, and proves the prospects of a more efficient use of managerial and economic potential, which the youth policy features.

Keywords: state youth policy, region, municipal education, economic damage, economic effect.

Сегодня все яснее становится понимание того, что формирование и реализация молодежной политики в Российской Федерации должно стать одним из приоритетных направлений деятельности органов государственной власти и местного самоуправления. Должно наступить осознание той ключевой роли, которую играет молодежь в развитии государств и общества в целом. Достигнуто понимание того, что только при активной и системной работе государства с молодыми гражданами и их объединениями возможно, чтобы они смогли ответить на вызовы современности в будущем и не представлять угрозы обществу в настоящем.

Молодежь должна рассматриваться сегодня в качестве главного субъекта социального и экономического обновления, инновационного ресурса общества. Поэтому представляется крайне важной задача модернизации государственной молодежной политики как на уровне концептуальных подходов, так и на уровне конкретной деятельности государственных и региональных органов, общественных объединений и других субъектов.

Если формирование содержания и направлений деятельности в рамках государственной молодежной политики (ГМП) происходит на федеральном уровне, то условия для ее реализации создаются в основном в регионах и муниципалитетах. Можно выделить ряд общих для всех уровней проблем, снижающих эффективность работы с молодежью: отсутствие научного обоснования ГПМ и ее координации с другими отраслями государственной политики, что приводит к некоторой замкнутости молодежной проблематики по сравнению с другими направлениями социальной деятельности государства; недостаточная проработанность нормативно-правовой базы молодежной политики; нехватка отвечающих современным требованиям учреждений по работе с молодежью, а также направлений деятельности, адекватных современным потребностям и проблемам молодежной среды; недостаточный уровень кадрового и финансового обеспечения работы с молодежью; отсутствие на федеральном и региональном уровнях постоянно действующей системы мониторинга состояния молодежной среды; а также единого информационного банка данных о действующих в сфере реализации ГМП органах управления, их учреждениях, профильных направлениях деятельности, социальных, педагогических и иных технологий работы с молодежью; несовершенство сущест-

вующего механизма государственной поддержки молодежных общественных организаций [1, с. 46; 2, с. 216].

С точки зрения экономической эффективности решения проблем современной российской молодежи, ключевым является региональный (субфедеральный) уровень. Именно он наиболее целостный в плане представленности специфическими структурными подразделениями исполнительной власти, занимающимися решением проблем молодежи. Как правило, это региональные (областные, краевые и т. д.) комитеты по делам молодежи, а также комитеты по здравоохранению, образованию, труду и занятости, культуре и ряд других, реализующих отдельные мероприятия ГМП и выступающие распорядителями денежных средств соответствующих статей региональных бюджетов и внебюджетных фондов [3].

Федеральный и муниципальный уровни государственной молодежной политики характеризуются существенно большей организационной и функциональной неопределенностью по сравнению с субфедеральным. Главная причина, на взгляд авторов, в отсутствии федерального закона о молодежи. Между тем в структуре исполнительной власти РФ существует Федеральное агентство по делам молодежи, но в начале оно было в системе образования, а в настоящее время – в рамках Министерства спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации. И в том, и в другом случае это – подчиненное положение в структуре совершенно другого ведомства. Без организационной и нормативно-правовой поддержки остаются нереализованными целые направления молодежной политики. Одним из негативных последствий этого процесса может стать потеря высокопрофессиональных кадров, тех, которые осуществляли непосредственную работу с детьми, подростками и молодежью.

На уровне муниципальных образований (МО) структурные подразделения, ответственные за реализацию ГМП, находятся, как правило, в разном ведомственном подчинении, например, в составе органов управления образованием или в структурных подразделениях по физической культуре, спорту и туризму. Часто в муниципалитетах подобные специализированные подразделения и вовсе отсутствуют. Нередки случаи, когда один специалист совмещает функции по реализации ГМП с другими должностными обязанностями [4; 2, с. 214; 5, с. 183–184].

В Законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [6] нет и упоминания о молодежной политике. При подготовке проекта данного закона не был учтен опыт российских регионов, в которых в настоящее время активно развивается законотворчество органов местного самоуправления в сфере ГМП. Фактически на федеральном уровне был проигнорирован тот факт, что в системе местного самоуправления постепенно начинает формироваться муниципальная молодежная политика как самостоятельная область деятельности муниципального образования. Она является логичным продолжением ГМП и составной частью муниципальной социальной политики. Закон плохо согласуется с существующими международными нормативно-правовыми актами ГМП, а также целым рядом федеральных законов и подзаконных актов, предусматривающих осуществление молодежной политики на уровне МО [7, с. 16–19].

Незавершенность и разновекторность процесса формирования соответствующих муниципальных структур в 1990-е гг. спровоцировали серьезные проблемы в управлении различными процессами в молодежной среде в России. Сохраняется противоречие между фактическим формированием целого ряда муниципальных нормативно-правовых актов в сфере ГПМ, с одной стороны, и нечеткостью в определении их места в российском законодательстве о местном самоуправлении – с другой. На региональном уровне во многие действующие законы субъектов РФ о ГМП были введены статьи, отражающие ее специфику. Например, органы местного самоуправления в большинстве субъектов Федерации вправе на основе общих принципов и приоритетных направлений ГМП самостоятельно формировать на территории соответствующих муниципальных образований систему мероприятий. В целях реализации ГМП, а также координации деятельности молодежных организаций, клубов, расположенных на территории муниципального района, привлечения молодежи к решению проблем на местном уровне, органы местного самоуправления могут образовывать в структуре своих подразделений координирующий орган по ГМП либо обеспечивать представительство делегатов от молодежи [8, с. 30–31; 9, с. 66–68].

Действующее законодательство формально не ограничивает деятельность органов местного самоуправления по реализации ГМП, однако

оно и не обязывает их напрямую заниматься проблемами молодежи. В этой связи возникает вопрос о том, насколько эти проблемы актуальны для МО, так как они сами решают, какой именно аппарат управления в рамках отпущенного фонда заработной платы им содержать. То есть формально МО не отвечают за ГМП, такую ответственность несет только субъект Федерации. Поэтому понятно, почему не во всех МО созданы отделы по работе с молодежью. Более того, в отдельных случаях наблюдается и процесс упразднения таких отделов. В ряде МО прежде самостоятельные органы по делам молодежи объединены с другими отделами администраций [10, с. 46].

Ключевой задачей является выделение направлений ГМП, соответствующих решению специфических проблем молодежи в целом или ее отдельных категорий и групп.

Среди основных негативных эффектов, мультипликационно снижающих эффективность, конкурентоспособность, устойчивость, факторную наделенность, безопасность и динамичность отечественной экономики, наиболее масштабными являются: низкий уровень здоровья всех категорий молодежи независимо от региона или условий проживания, дохода и т. д.; низкая рождаемость и непрочность браков среди молодежи, рост числа разводов и др.; рост уровня преступности в молодежной среде, криминализация молодежи, выраженная ориентация на быстрое достижение материального достатка любыми средствами; высокий уровень сиротства, прежде всего социального, уклонения от исполнения родительских обязанностей, беспризорность и безнадзорность детей; низкое воспитательное и социализирующее воздействие на детей, подростков и молодежь семьи и других традиционных для нашей страны институтов, в результате чего формирование мировоззрения молодых людей происходит стихийно и чаще всего вразрез с традиционными ценностями; неконтролируемое воздействие на подрастающие поколения негативной информации (прежде всего через СМИ, Интернет, кинофильмы, компьютерные игры и т. д.), включая прямую пропаганду насилия, жестокости, употребления психотропных веществ, беспорядочных половых связей; распространение наркомании, алкоголизма, табакокурения; незрелость ценностных ориентаций, жизненных позиций у молодых людей, которая проявляется в том числе в неспособности адекватно выбрать профессию, нежелании получать профессиональные знания (а только диплом о высшем образовании), затруднениях при поиске работы, адаптации в трудовом коллективе, частых сменах места работы; отсутствие патриотизма, чувства долга по отношению к своей стране, желания ее защищать, работать для ее развития и повышения благополучия; классовая, социальная, национальная и религиозная нетерпимость, экстремистские настроения в молодежной среде; низкий уровень обеспеченности молодежи отдельным жильем, причем особенно острой эта проблема является для молодых семей, поскольку именно семьи нуждаются в нем в первую очередь [11].

Каждая из перечисленных групп молодежных проблем является если и не прямой угрозой национальной и экономической безопасности и стабильности страны, то, во всяком случае, представляет собой негативный эффект, приносящий весьма ощутимый и измеряемый экономический ущерб на том уровне, на котором она реализуется (прежде всего в регионах). Основные негативные экономические эффекты применительно к каждой рассматриваемой проблеме представлены в табл. 1.

Таблица 1

Негативные эффекты от молодежных проблем, приносящие экономический ущерб

Проблемы в молодежной среде в современной России	Основные негативные эффекты молодежных проблем, приносящие экономический ущерб
1. Низкий уровень здоровья молодых поколений	Снижение доходов как самого работника, так и работодателя, а также производительности труда, эффективности производства из-за потери части трудодней по причине временной или стойкой нетрудоспособности, раннего выхода на пенсию по состоянию здоровья, инвалидности и т. д., что приводит к сокращению налоговых поступлений, увеличению расходов на здравоохранение, социальные нужды и т. п.
2. Низкая рождаемость, низкая прочность браков среди молодежи, большое число абортов	Увеличение экономической и трудовой нагрузки на работающее население по причине повышения доли лиц пенсионного возраста, так как каждое последующее поколение численно меньше предыдущего из-за низкой рождаемости

Окончание табл. 1

Проблемы в молодежной среде в современной России	Основные негативные эффекты молодежных проблем, приносящие экономический ущерб
3. Высокий уровень преступности в молодежной среде	Прямой экономический ущерб от совершаемых преступлений, косвенный – из-за того, что трудоспособное население не вовлечено в трудовую деятельность, не платит налоги и т. д., а также повышенные расходы на содержание правоохранительных органов, исправительных учреждений, адаптацию лиц, отбывших наказание и др.
4. Высокий уровень сиротства, прежде всего социального	Расходы на содержание учреждений для детей-сирот, на их адаптацию, интеграцию в общество (в частности, на функционирование специализированных служб), на предоставление им положенного по закону жилья. Частично ведет к появлению проблем 3 и 7.
5. Низкое воспитательное и социализирующее воздействие на детей, подростков и молодежь семьи и других институтов	Экономический ущерб здесь слабо поддается прямому количественному измерению, но сами проблемы частично приводят к возникновению проблем 2, 3, 4, 7, 8 и 9.
6. Неконтролируемое воздействие на подрастающие поколения негативной информации через СМИ, Интернет, кинофильмы, компьютерные игры и т. д.	
7. Распространение наркомании, алкоголизма, табакокурения в молодежной среде	Приводит к появлению проблемы 1 и частично проблемы 3.
8. Незрелость ценностных ориентаций, жизненных позиций у молодых людей, неспособность адекватно выбрать профессию	Снижение производительности труда, доходов работника и работодателя, эффективности производства, налоговых поступлений.
9. Отсутствие патриотизма, чувства долга по отношению к своей стране, желания ее защищать, работать на ее развитие	То же, что и проблема 8, а также прямой экономический ущерб от «утечки мозгов» и косвенный – от содержания неэффективной и небоеспособной армии.
10. Наличие классовой, социальной, национальной или религиозной нетерпимости в молодежной среде	Ведет к возникновению проблемы 3.
11. Слабая обеспеченность молодежи, молодых семей отдельным жильем	Значительные расходы на приобретение, предоставление или наем жилья на всех уровнях инвестирования в молодежную политику, от индивида до государства. Косвенно ведет к появлению проблем 2 и 4.

Необходимо во всех субъектах Федерации сформировать эффективный и адекватный современным требованиям и вызовам класс специалистов-профессионалов учреждений образования именно по ГМП, которые осуществляли бы профилактическую работу. Только системная работа учреждений образования и ГМП может дать положительные результаты и стать эффективным способом защиты от негативных воздействий на молодежь [12, с. 6; 13, с. 66–68]. Значителен потенциал в решении перечисленных задач средств массовой информации. В числе государственных приоритетов должно быть создание общенациональной молодежной медиаинфраструктуры, включая федеральный молодежный канал на телевидении и общероссийский портал в Интернете [14, с. 67–70; 15, с. 120–122].

Очевиден дисбаланс между спросом учреждений образования, детского и молодежного общественного движения, системы ГМП на квалифицированных специалистов, обладающих необходимыми профессиональными знаниями, умениями и навыками, с одной стороны, и ограниченными возможностями высших и средних специальных учебных заведений по удовлетворению этого спроса – с другой, которые часто просто не в состоянии обеспечить подготовку выпускников по профессиям, пользующимся спросом в сфере ГМП, воспитания и дополнительного образования детей, подростков и молодежи, организованного отдыха и оздоровления детей и подростков [3; 16].

Изменение социальной структуры российского общества повлекло за собой и структурные изменения в сфере ГМП, а также организа-

ции летнего отдыха детей и подростков. Это выразилось в формировании разнонаправленных тенденций, проявившихся в принятии Доктрины государственной молодежной политики РФ, реализации федеральных целевых программ «Дети России» и «Молодежь России»; в расширении возможностей отдыха и оздоровления, в появлении новых видов услуг, возникновении учреждений отдыха нового типа, в том числе разных форм собственности; в активизации массового детского и молодежного общественного движения как институтов социализации и формирования кадрового потенциала для государственных и общественных структур [17].

Затрудняет решение молодежных проблем ведомственная несогласованность функций субъектов процесса кадровой подготовки. Это усложняет координацию деятельности всех субъектов ГМП и организации детского отдыха, а вопросы кадрового обеспечения решаются различными министерствами и ведомствами в силу преобладания тех или иных направлений в их деятельности. Необходимо воссоздание государственной системы воспитания детей и подростков. Кроме того, коммерциализация летнего отдыха и оздоровления в значительной степени снижает возможности его использования для детей из средних слоев общества и практически лишает его для детей из малообеспеченных семей.

Отдельная проблема – сельская молодежь. В федеральных и региональных властных структурах нет отделов и ни одной должности специально для решения задач молодежной политики на селе [13;15].

Решению перечисленных проблем и минимизации обусловленных ими негативных экономических эффектов должно способствовать использование комплексной и системной ГМП на субфедеральном уровне по базовым блокам направлений, реализация которых позволит снять остроту проблем молодежи, и будет способствовать достижению следующих экономических эффектов:

1. Повышение дохода работника и работодателя, повышение производительности труда, эффективности производства и, как следствие, увеличение налоговых поступлений и снижение расходов на социальные нужды и здравоохранение.

2. Снижение (в перспективе) трудовой нагрузки на работающее население из-за повышения рождаемости и установления в дальнейшем экономически более выгодного процентного соотношения пенсионеров и лиц в трудоспособных возрастах, прежде всего молодежи.

3. Снижение прямого экономического ущерба из-за совершаемых преступлений, а также расходов на содержание правоохранительных структур, органов исполнения наказаний и других надзорных учреждений.

4. Снижение расходов на содержание, адаптацию и интеграцию в общество детей, оставшихся без попечения родителей, в том числе на предоставление им по достижению совершеннолетия положенного по закону жилья.

5. Снижение ущерба от эмиграции талантливой молодежи, высококвалифицированных молодых специалистов в приоритетных областях за рубеж, реализации ими научного, интеллектуального, творческого и иного потенциала в других странах.

6. Косвенный, не измеряемый напрямую экономический эффект от повышения боеспособности и эффективности вооруженных сил, укомплектованных современной техникой и квалифицированными кадрами.

7. Снижение расходов на улучшение жилищных условий молодежи (табл. 2).

Таблица 2

Направления государственной молодежной политики в регионах и экономические эффекты от их реализации

Направления реализации ГМП	Ожидаемые экономические эффекты (перечислены выше по тексту)						
	1	2	3	4	5	6	7
1. Охрана здоровья молодых поколений	+	+				+	
2. Стимулирование рождаемости, поддержка молодой семьи, подготовка к семейной жизни		+		+		+	+
3. Профилактика правонарушений и преступности среди молодежи, адаптация, интеграция в общество молодых людей, имевших судимость	+		+				
4. Профилактика сиротства и безнадзорности, поддержка и интеграция в общество детей, оставшихся без попечения родителей			+	+			+

Окончание табл. 2

Направления реализации ГМП	Ожидаемые экономические эффекты (перечислены выше по тексту)						
	1	2	3	4	5	6	7
5. Формирование позитивного мировоззрения у подрастающих поколений, вовлекая в этот процесс всех взрослых членов семьи, а также всевозможные образовательные и воспитательные институты	+		+	+	+	+	
6. Усиление контроля за средствами массовой информации в части их воздействия на молодежь, противодействие с их помощью распространению деструктивных типов поведения в подростковой и молодежной среде			+	+		+	
7. Формирование резко отрицательного отношения к употреблению психотропных веществ, массовая разъяснительная работа об их вреде	+		+	+		+	
8. Массовая профориентационная работа, содействие трудоустройству, занятости и развитию предпринимательской активности в молодежной среде, поиск и поддержка талантливой молодежи, привлечение молодых людей в органы власти, создание/поддержка молодежных структур управления и общественных организаций, движений	+				+		+
9. Формирование патриотических настроений, правовой и политической культуры, активной гражданской позиции, повышение престижности военной службы, работы во благо общества и страны	+		+		+	+	
10. Просветительская и пропагандистская работа по нейтрализации идей и проектов экстремистского содержания, формирование этнической, религиозной, социальной и классовой толерантности			+			+	
11. Содействие в обеспечении жильем молодежи, молодых семей					+		+

Примечание: плюсами обозначены экономические эффекты, достигаемые в случае реализации соответствующего блока направлений молодежной политики

Если принять суммарный экономический эффект от реализации всех направлений ГМП в регионе за 100 %, а сами перечисленные эффекты условно считать равными в денежном выражении (из-за невозможности оценки того, что в перспективе принесет больший доход: улучшение показателей здоровья молодежи или, например, снижение преступности в молодежной среде), то вклад каждого из семи выделенных экономических эффектов будет составлять 100 %:7 ≈ 14,3 %. В свою очередь к достижению каждого из указанных экономических эффектов приводит реализация разного числа блоков направлений ГМП.

Например, к снижению трудовой нагрузки на работающее население из-за повышения рождаемости и установлению экономически более выгодного процентного соотношения пенсионеров и лиц в трудоспособных возрастах (экономический эффект 2) приводит реализация только двух блоков направлений: «Охрана здоровья молодых поколений» и «Стимулирование рождаемости, поддержка молодой семьи, подготовка к семейной жизни». Напротив, достижению экономических эффектов 3 или 6 способствует реализация целых семи блоков направлений.

Следовательно, достижение определенного экономического эффекта посредством реализации какого-то одного направления молодежной политики связано с удельным весом (вкладом) этого направления в достижение данного экономического эффекта. Такие вклады каждого направления в достижение конкретного экономического эффекта также нужно считать равнозначными, поскольку тоже невозможно оценить, что, например, в большей степени способствует установлению более выгодного процентного соотношения лиц трудоспособного и пенсионного возраста (экономический эффект 2): охрана здоровья молодежи (блок направлений 1) или стимулирование рождаемости (блок направлений 2). Тогда вклад каждого из шести блоков направлений (1, 3, 5, 7, 8 и 9), реализация которых приводит к эффекту 1, будет условно составлять 14,3 %:6 ≈ 2,38 %. Аналогичным образом рассчитывается и вклад каждого из блоков направлений молодежной политики в достижение остальных экономических эффектов:

эффект 2 – 14,3 %:2 ≈ 7,15 %; эффект 3 – 14,3 %:7 ≈ 2,04 %; эффект 4 – 14,3 %:5 ≈ 2,86 %; эффект 5 – 14,3 %:4 ≈ 3,58 %; эффект 6 – 14,3 %:7 ≈ 2,04 %; эффект 7 – 14,3 %:4 ≈ 3,58 %.

На основании полученных значений табл. 2 может быть преобразована, демонстрируя не просто наличие или отсутствие какого-либо экономического эффекта от реализации конкретного блока направлений ГМП в регионе, а конкретизируя (в %) вес каждого блока в достижение суммарного эффекта (табл. 3).

Таблица 3

Вклад блоков направлений молодежной политики в достижение суммарного экономического эффекта от ее реализации

Вклад направлений молодежной политики в достижение каждого экономического эффекта (%)	Ожидаемые экономические эффекты							
	1	2	3	4	5	6	7	∑
1. Охрана здоровья молодых поколений	2,38	7,15	0	0	0	2,04	0	11,6
2. Стимулирование рождаемости, поддержка молодой семьи	0	7,15	0	2,86	0	2,04	3,58	15,6
3. Профилактика правонарушений и преступности среди молодежи, интеграция в общество молодых людей с судимостью	2,38	0	2,04	0	0	0	0	4,8
4. Профилактика сиротства и безнадзорности, поддержка и интеграция в общество детей, оставшихся без попечения родителей	0	0	2,04	2,86	0	0	3,58	8,8
5. Формирование позитивного мировоззрения у подрастающих поколений, вовлекая в этот процесс всех взрослых членов семьи и другие образовательные, воспитательные институты	2,38	0	2,04	2,86	3,58	2,04	0	13,6
6. Усиление контроля за средствами массовой информации и коммуникации в части их воздействия на молодежь, противодействие распространению деструктивных образцов поведения в подростковой и молодежной среде	0	0	2,04	2,86	0	2,04	0	6,9
7. Формирование резко отрицательного отношения к употреблению психотропных веществ, разъяснительная работа о них	2,38	0	2,04	2,86	0	2,04	0	9,3
8. Массовая профориентационная работа, содействие трудоустройству, занятости и развитию предпринимательской активности в молодежной среде, поиск и поддержка талантливой молодежи, привлечение молодых людей в органы управления	2,38	0	0	0	3,58	0	3,58	9,5
9. Формирование патриотических настроений, правовой и политической культуры, повышение престижности военной службы, работы во благо страны	2,38	0	2,04	0	3,58	2,04	0	10,0
10. Просветительская и пропагандистская работа по нейтрализации идей и проектов экстремистского содержания	0	0	2,04	0	0	2,04	0	4,1
11. Содействие в обеспечении жильем молодежи, молодых семей	0	0	0	0	3,58	0	3,58	7,2
ИТОГ:	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	100

Из данных табл. 3 видно, что вклад (вес) каждого блока направлений ГМП в суммарный экономический эффект от ее реализации выглядит следующим образом: блок 1 – 11,6 %; блок 2 – 15,6 %; блок 3 – 4,8 %; блок 4 – 8,8 %; блок 5 – 13,6 %; блок 6 – 6,9 %; блок 7 – 9,3 %; блок 8 – 9,5 %; блок 9 – 10,0 %; блок 10 – 4,1 %; блок 11 – 7,2 %.

Эти численные значения условны и могут не отражать реальную сравнительную эффективность различных направлений ГМП и не могут выступать основанием для экономических расчетов. Однако они дают приближенное представление об относительной важности тех или иных направлений [15]. Например, согласно данным табл. 2, блок направлений 2 «Сти-

мулирование рождаемости, поддержка молодой семьи» гораздо более значим с точки зрения эффективности инвестиций в молодежную политику, чем блок направлений 10 «Просветительская и пропагандистская работа по нейтрализации идей и проектов экстремистского содержания», что вполне логично.

Формально эту ситуацию можно описать следующим образом. Обозначить суммарный эффект от реализации всех направлений молодежной политики в регионе как S, каждый из выделенных экономических эффектов – E_i (E_1, E_2, ... E_7), вклад каждого блока направлений государственной молодежной политики в достижение суммарного экономического эффекта – B_j (B_1, B_2, ... B_{11}), а вклад каждого блока в достижение конкретного экономического эффекта – e_{ij}. При этом каждый e_{ij} можно считать частным экономическим эффектом, который в табл. 3 обозначен плюсами, а в табл. 4 – ненулевыми значениями. Тогда:

$$S = E_1 + E_2 + ... + E_7 = B_1 + B_2 + ... + B_{11},$$

то есть суммарный эффект государственной молодежной политики равен сумме выделенных семи экономических эффектов или, что то же самое, сумме эффектов от реализации каждого блока направлений молодежной политики.

$$B_1 = e_{11} + e_{21} + e_{61},$$
$$B_2 = e_{22} + e_{42} + e_{62} + e_{72},$$
$$B_3 = e_{13} + e_{33},$$
$$B_4 = e_{34} + e_{44} + e_{74},$$
$$B_5 = e_{15} + e_{35} + e_{45} + e_{55} + e_{65},$$
$$B_6 = e_{36} + e_{46} + e_{66},$$
$$B_7 = e_{17} + e_{37} + e_{47} + e_{67},$$
$$B_8 = e_{18} + e_{58} + e_{78},$$
$$B_9 = e_{19} + e_{39} + e_{59} + e_{69},$$
$$B_{10} = e_{3.10} + e_{6.10},$$
$$B_{11} = e_{5.11} + e_{7.11},$$

то есть вклад каждого блока направлений государственной молодежной политики в суммарный эффект от ее реализации равен сумме нескольких частных эффектов, которые приведены в табл. 2 и 3.

Каждое из выделенных направлений государственной молодежной политики в рамках любого из одиннадцати блоков в свою очередь подразделяется на отдельные поднаправления для решения более частных молодежных проблем. Например, блок направлений 8 «Профориентационная работа, содействие трудоустройству, занятости и развитию предпринимательской активности в молодежной среде, поиск и поддержка талантливой молодежи, привлечение молодых людей в органы управления» включает в себя направление 8.3. «Поддержка и развитие молодежного предпринимательства», которое может подразделяться на: 8.3.1. «Разработка и реализация программ льготного кредитования молодых предпринимателей», 8.3.2. «Предоставление льгот по налогообложению молодых предпринимателей», 8.3.3. «Разработка упрощенной процедуры регистрации для молодых предпринимателей» и так далее – целый ряд все более частных поднаправлений вплоть до конкретных единичных мероприятий. Их все или хотя бы только часть из них нет возможности рассмотреть в рамках настоящей работы (такая задача в данной статье и не ставилась), поскольку таких поднаправлений и мероприятий может в целом насчитываться чрезвычайно много и, что самое главное, для каждого из них могут быть свои собственные, специфические разработчики, исполнители, формы и механизмы реализации, источники, способы и уровни финансирования в зависимости от региональных особенностей объекта инвестирования и т. д. [11]. Вместе с тем выделенные направления ГМП, а также ожидаемые экономические эффекты от их реализации позволяют сформулировать основные критерии оценки эффективности проводимых программ и мероприятий в рамках молодежной политики, в том числе соотнести реальную ситуацию в сфере социальных инвестиций в ГМП в конкретном регионе с построенной авторами формальной моделью для выработки в случае необходимости коррекционных мероприятий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Божков, А. Н.* Будущее нужно создавать в настоящем / А. Н. Божков, Ю. А. Баталова // БОСС: Бизнес: организация, стратегия, системы. – 2004. – № 1.

2. *Федин, С. А.* Стратегия развития государственной молодежной политики / С. А. Федин // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2007. – Т. 1. – № 3.

3. *Вукович, Г. Г.* Проблема профориентации молодежи Краснодарского края и ее решение с учетом престижа и привлекательности профессий / Г. Г. Вукович, Л. Н. Захарова // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 6.

4. *Митрофанова, И. В.* Институциональное обеспечение стратегического планирования территориального развития в России / И. В. Митрофанова, С. А. Чаркин, И. А. Митрофа-

нова // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. – 2011. – Т. 11. – Вып. 1.

5. *Чирун, С. Н.* Проблемы и процессы институционализации молодежной политики в России / С. Н. Чирун // Аспирантский вестник Поволжья. – 2009. – № 5–6.

6. Федеральный закон РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ от 06.10.2003 г. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/popular/selfgovernment/.

7. *Левитская, А. Н.* О законопроектной деятельности в сфере молодежной политики / А. Н. Левитская // Народное образование. – 2008. – № 1. – С. 16–19.

8. *Кочетков, А. В.* Не забыть бы о молодежной политике / А. В. Кочетков // Закон и право. – 2005. – № 1. – С. 30–31.

9. *Кочетков, А. В.* Парламент Российской Федерации и государственная молодежная политика / А. В. Кочетков // Аграрное и земельное право. – 2010. – № 3. – Т. 63. – С. 66–68.

10. *Егерев, В. В.* Дороги для молодых / В. В. Егерев // Закон и право. – 2005. – № 9. – С. 46.

11. *Мордвинцев, И. А.* Современный взгляд на молодежную политику / И. А. Мордвинцев // Философия социальных коммуникаций. – 2011. – № 1(14).

12. *Апатенко, С. Н.* Приоритетные задачи / С. Н. Апатенко // Студенчество: диалоги о воспитании. – 2004. – № 6. – С. 6.

13. *Ермолин, А. Р.* Национальная молодежная политика: партнерская модель / А. Р. Ермолин // Народное образование. – 2008. – № 3. – С. 66–68.

14. *Луков, В. А.* Государственная молодежная политика и национальная безопасность / В. А. Луков, О. А. Рожнов // Безопасность Евразии. – 2006. – № 3. – С. 67–70.

15. *Зети, П. П.* Информационное обеспечение молодежной политики в Краснодарском крае / П. П. Зети // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. – 2009. – № 4. – Т. 9. – С. 120–122.

16. *Михайловский, А. А.* Профилактика употребления психоактивных веществ среди учащейся молодежи / А. А. Михайловский // Ярославский педагогический вестник. – 2006. – № 2.

17. *Трясцын, Ю. А.* Молодежная политика: проблемы, поиск, стратегия / Ю. А. Трясцын // Служба кадров. – 2003. – № 5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 336.76
ББК У262.1

В. А. Иванюк

МОДЕЛИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ СПЕКУЛЯТИВНЫМ РОСТОМ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Институт проблем управления РАН

В статье рассматривается феномен пузырей на финансовых рынках. Финансовый пузырь на рынке ипотечных закладных в США, лопнув летом 2008 г., запустил механизм мирового финансово-экономического кризиса, который привлек внимание своей глубиной и особенностями. В качестве одной из причин текущего кризиса называют перепроизводство финансовых инструментов, имеющих под собой основу – спекулятивный капитал, не обеспеченный реальными товарами. В центре внимания оказались вопросы: почему возникают спекулятивные пузыри, как они связаны с финансовыми кризисами, можно ли управлять пузырями. В статье предложена авторская методика определения спекулятивного роста на финансовых рынках.

Ключевые слова: спекулятивный рост, управление, моделирование.

V. A. Ivanyuk

MODELING AND MANAGEMENT OF SPECULATIVE GROWTH IN FINANCIAL MARKET

Institute of Management Problems, RAS

The article discusses a phenomenon of bubbles in financial markets. A financial bubble in the USA's mortgage market, having burst in summer 2008, launched the mechanism of financial and economic crisis, which drew attention with its depth and features. One of the reasons of the current crisis is reproduction of financial instruments based on speculative capital unsecured by physical commodities. In the focus of attention there are the following questions: Why do speculative bubbles occur? How are they connected with financial crises? Is it possible to control bubbles? The article proposes the author's method for determination of speculative growth in financial markets.

Keywords: speculative growth, management, modeling.

Своевременное выявление таких явлений, как финансовый пузырь актуально, так как позволяет не только принять правильные инвестиционные решения участникам рынка, но и помочь государственным финансовым регуляторам внести изменения в экономическую политику и принять меры, которые могут смягчить негативные последствия кризисов. Поэтому наиболее важной становится проблема идентификации периодов спекулятивного роста и своевременная диагностика пузырей.

Обычно пузырь связан со спекулятивным периодом роста стоимости какого-либо актива, который является очень привлекательным. Вместе с тем в большом количестве работ часто используется термин «ценовой бум» или «бум», который означает несколько плавный процесс роста цены, и носит несколько менее негативный оттенок. За бумом, в отличие от фазы роста пузыря, не обязательно следует обвал. Такой подход менее обоснован теоретически, но в то же время позволяет диагностировать и анализировать периоды значительных колебаний на рынках активов. В качестве критерия для определения бума, как правило, выбирается величина разброса между максимальным и минимальным значением цены актива в течение некоторого краткосрочного периода.

О пузыре (экономическом, спекулятивном, рыночном, финансовом, ценовом) речь идет, когда цена актива значительно отклоняется от его фундаментальной стоимости. Однако до сих пор строгого и однозначного определения пузыря нет, как и не существует общепринятых методов своевременного обнаружения, идентификации и измерения периодов спекулятивного роста, заканчивающихся надуванием пузырей.

Виды и модели финансовых пузырей

В настоящее время существуют два вида определения пузыря на финансовом рынке и две группы пузырей.

Дефиниции первого типа определяют пузырь как устойчивый рост цены на рассматриваемый актив в течение довольно длительного периода времени вследствие повышенного спроса инвесторов на данный актив, определяемого ожиданиями более высоких цен на актив в будущем, за которым следует резкое падение стоимости актива.

Определения второго типа предлагают численные критерии для выявления пузырей, основанные на величине отклонения фактической цены на рассматриваемый актив от некоторой фундаментальной оценки его стоимости или долгосрочного среднего значения.

В настоящее время существуют две группы пузырей: рациональные и иррациональные. *Иррациональные* (основаны на иррациональном ценообразовании и бихевиористской теории финансов, отражают зависимость между степенью уверенности инвесторов в продолжение роста и непосредственной динамикой цены на актив). Возникают на неэффективном рынке и получают развитие из-за иррационального поведения участников рынка, вызванного асимметрией, ее неверной оценкой. Ожидание инвесторами дальнейшего роста цен на актив, не основанные на объективных изменениях показателей, раздувают пузырь.

Рациональные (основаны на гипотезе рациональных ожиданий, содержат в себе скрытые цели и ожидания участников рынка). Инвесторы предположительно знают о наличии пузыря, но уверены в возможности реализовать актив до краха, повышение стоимости актива – плата за увеличение риска. В каждый момент времени участники рынка оценивают темпы будущего роста цены актива и вероятность роста и падения. Чем продолжительней рост, тем с большей вероятностью участник рынка ждет падения цены.

Повышается вероятность схлопывания пузыря при цене актива, превышающей обоснованный уровень, иными словами, по мере приближения краха цена растет быстрее, чтобы темп роста компенсировал возможные потери от краха. Пузырь поддерживается (не лопается) в том случае, когда темп роста цены на актив ускоряется, а не замедляется.

В зависимости от условий образования пузырей и их дальнейшей динамики можно выделить *спекулятивные*, также называемые традиционными или нерациональными (traditional, nonrational bubbles). Анализ спекулятивных пузырей дан в исследованиях Гамильтона (Hamilton,1986), где рассматриваются самореализующиеся спекулятивные пузыри; Шиллера (Shiller, 2000), Сигела (Siegel, 2003), где предлагается функциональное определение пузырей.

Модели образования пузырей и крахов можно разделить на две группы.

Первая группа моделей пузырей и фондовых крахов изучает причины значительных изменений цен на ценные бумаги в случае небольших изменений в окружающей среде, которые приводят к появлению существенной информации, выявляемой частично информированными инвесторами. Данный класс моделей включает модели D. Abreu и M. Brunnermeier, A. Caplin и J. Leahy, H. Hong и J. Stein, A. Kraus и M. Smith, I. Lee, D. Romer, J. Zeira [8–14].

Вторая группа моделей объясняет фондовые крахи ошибочными действиями рациональных инвесторов, которые реагируют на сброс ценных бумаг со стороны иррациональных инвесторов. Данные модели основаны на существовании трейдеров, использующих схемы автоматического страхования портфеля ценных бумаг с помощью компьютеров (program trading), которые механически продают ценные бумаги, когда цены начинают снижаться. Если рациональные трейдеры недооценили масштабы данного поведения, то они могут ошибочно принять торговлю, основанную на портфельном страховании, за информированную торговлю и также начнут сброс ценных бумаг. Такие действия рациональных инвесторов увеличивают падение цен, вызванных несущественной информацией. Данная группа моделей включает модели C. Gennotte и H. Leland, S. J. Grossman, C. Jacklin, A. Kleidon и P. Pfleiderer [15–17]. Модели C. Gennotte, H. Leland и S. J. Grossman объясняют, что фондовый кризис является результатом такой ошибки со стороны рациональных инвесторов. В модели C. Jacklin, A. Kleidon и P. Pfleiderer предполагается, что рост стоимости ценных бумаг вызван недооценкой масштабов портфельного страхования, а крах происходит в результате осознания рациональными инвесторами своей ошибки. В эту группу моделей можно также включить модель G. Barlevy и P. Veronesi [18], в которой анализируются действия рациональных инвесторов и неинформированных.

Снижение цен является сигналом для не информированных инвесторов о появлении негативной информации, и провоцирует их сбрасывать ценные бумаги, что еще сильнее способствует падению цен.

Методика моделирования и управления спекулятивным ростом на финансовом рынке

Необходимо разработать интеллектуальную систему идентификации периодов спекулятивного роста на фондовых рынках. Данная система позволяет выявлять пузыри, а также находить оптимальные точки выхода из них.

Следует рассмотреть методику моделирования и управления спекулятивным ростом на финансовом рынке.

Одной из типичных задач в анализе временных рядов является задача поиска таких областей, в которых поведение временного ряда имеет четко обусловленные тенденции и предположительно позволяет сделать прогноз дальнейшего развития ряда. Практическим примером может являться поиск типичных фигур на графиках ценных бумаг с целью определения выгодных моментов для входа в рынок или выхода из него.

В некоторых случаях при большой зашумленности и нечетких тенденциях может возникнуть необходимость сглаживания или аппроксимации ряда. На сегодняшний день классическим методом считается метод среднего скользящего – перевычисление $y(x)$ как среднего арифметического от n соседних точек.

Для определения характерной области (фигуры) временного ряда необходимым и достаточным является получение разностей первого порядка $\Delta y(x_n) = y(x_n) - y(x_{n-1})$ и второго порядка $\Delta^2 y(x_n) = \Delta y(x_n) - \Delta y(x_{n-1})$ для всех x_n из анализируемой области.

При переводе данных в двоичный вид сохраняется лишь информация о знаках обеих разностей $\Delta y, \Delta^2 y$ функции $y(x)$:

$$\delta y = \begin{cases} 00, \Delta y = 0 \\ 01, \Delta y < 0 \\ 10, \Delta y > 0 \end{cases}, \quad \delta^2 y = \begin{cases} 00, \Delta^2 y = 0 \\ 01, \Delta^2 y < 0 \\ 10, \Delta^2 y > 0 \end{cases}.$$

Таким образом, характеристика поведения на dx может быть выражена как последовательное четырехразрядное двоичное число вида $\delta y \delta^2 y$, включающее в себя все возможные варианты поведения (например, 0010 или 0100) (рис. 1).

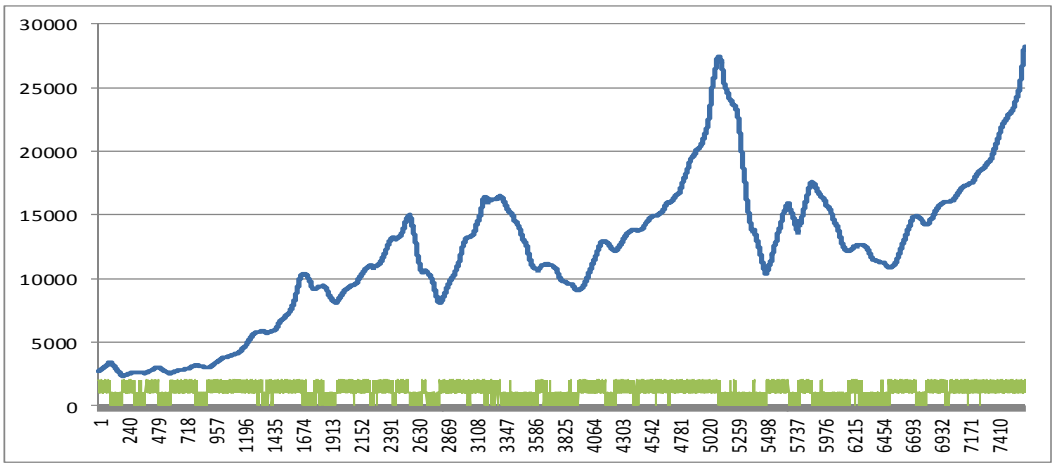


Рис. 1. Тенденция временного ряда (цена на золото в днях)

Для поиска таких чисел можно использовать:

– поиск по двоичной маске, если число характеристики фигур известно;

– классический перцептрон, если фигура является образцом.

Предлагается использовать перцептрон для распознавания характерных областей во временных рядах.

Элементарный перцептрон состоит из элементов трех типов: S-элементов, A-элементов и одного R-элемента. S-элементы – это слой сенсоров или рецепторов. Каждый рецептор может находиться в одном из двух состояний – покоя или возбуждения, и только в последнем случае он передает единичный сигнал в следующий слой ассоциативным элементам.

Простым S-элементом (сенсорным) является чувствительный элемент, который от воздействия какого-либо из видов энергии (например, света, звука, давления, тепла) вырабатыва-

ет сигнал. Если входной сигнал превышает некоторый порог θ, на выходе элемента получается +1, в противном случае – 0.

Простым А-элементом (ассоциативным) называется логический решающий элемент, который дает выходной сигнал +1, когда алгебраическая сумма его входных сигналов превышает некоторую пороговую величину θ (говорят, что элемент активный), в противном случае выход равен нулю.

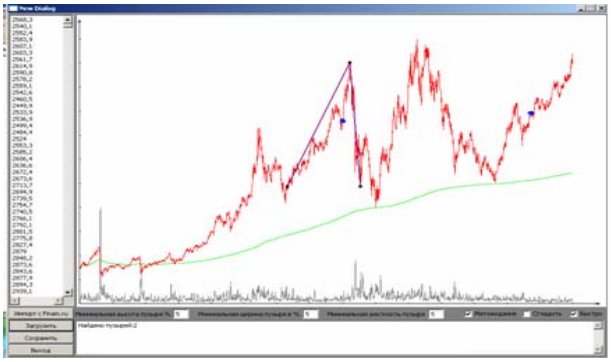
Простым R-элементом (реагирующим, то есть действующим) называется элемент, который выдает сигнал «+1», если сумма его входных сигналов является строго положительной, и сигнал «−1», если сумма его входных сигналов является строго отрицательной. Если сумма входных сигналов равна нулю, выход считается либо равным нулю, либо неопределенным.

Если на выходе любого элемента получается 1, то говорят, что элемент активен или возбужден. R-элемент, а вместе с ним и элементарный перцептрон выдает «1», если линейная форма превышает порог θ_R, или «−1» в противном случае. Функцию, реализуемую R-элементом, можно записать так:

$$f(S) = \operatorname{sign}\left(\sum_n V_n \cdot \operatorname{sign}\left(\sum_i w_i S_i - \theta_{An}\right) - \theta_R\right),$$

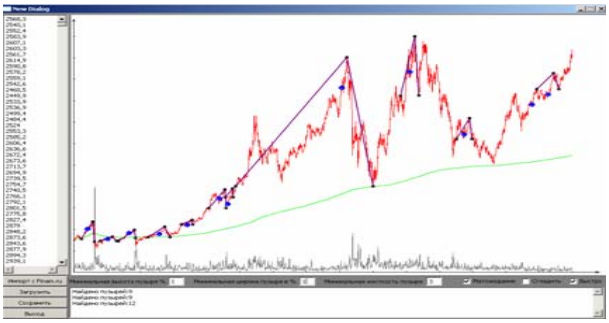
где w_i, V_n – коэффициенты, θ_{An}, θ_R – пороги активации; S_j – элементы упорядоченного множества; w_i, V_n, θ_{An}, θ_R – подбираются до тех пор пока $f(S) = 1$.

Любое, даже автоматизированное обучение перцептрона всегда является обучением с учителем, поскольку для обучения перцептрона всегда используются конкретные упорядоченные множества (образцы), они и являются учителем. Поскольку заранее известны величины элементов входных множеств, то входные коэффициенты ассоциативных нейронов вычислимы.



а

б



в

Рис. 2. Идентификация периодов спекулятивного роста на золото при различных заданных параметрах пузыря: *а* – высота пузыря –5 %, ширина пузыря – 5 %, жесткость пузыря – 5. Обнаружено два пузыря; *б* – высота пузыря – 3 %, ширина пузыря – 3 %, жесткость пузыря – 3. Обнаружено девять пузырей; *в* – высота пузыря – 1 %, ширина пузыря – 1 %, жесткость пузыря – 3. Обнаружено двенадцать пузырей

На основе однослойного перцептрона с пороговой активацией разрабатывается инновационная вычислительная система для прогнозирования финансовых временных рядов.

• Демонстрация работы созданной программы, позволяющей определять пузыри на всей протяженности временного ряда. В программе существуют настраиваемые параметры, такие как: высота пузыря, ширина пузыря, жесткость пузыря. Пузырь идентифицируется тогда, когда скорость спада превышает скорость роста.

• Понятие жесткости пузыря. Условно различить можно два вида пузырей – жесткий пу-

зырь и мягкий пузырь. Жесткий пузырь характеризуется особенной рискованностью ценной бумаги. Образуется он тогда, когда акция сначала поднимается в своей цене вверх, а потом резко, в короткий срок падает, почти не давая возможности распродать активы.

• Условный пример жесткого пузыря. Предположим, что акция за три дня поднимается в своей цене, а далее в течение одного дня резко падает. Следовательно, соотношение количества дней роста к количеству дней падения, дает скорость роста данной акции, которая равна три к одному (3:1). Данный пузырь является жестким. Если на бумаге возникает много жестких пузырей, такая бумага является рискованной.

Обратный пример, когда та же акция, вырастая за три дня, падает уже не за один день, а в течение двух. Тогда скорость роста данной акции будет равна три к двум (3:2). Следовательно, за два дня остаться в выигрыше сможет большее количество инвесторов, это делает ценную бумагу менее рискованной, более мягкой.

Данные для исследования временного ряда (ценовой ряд золота и некоторых акций) на наличие пузырей взяты в интервале 2009–2012 гг. В зависимости от заданных параметров пузыря идентифицируется спекулятивный рост (рис. 2)

Таким образом, была предложена авторская методика моделирования пузырей на финансовом рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Иванюк, В. А.* Моделирование тенденций развития мировой экономики / В. А. Иванюк // Современный экономический рост: теория и моделирование. XII Друкеровские чтения: Междунар. научно-практич. конф., г. Москва, 28–30 мая 2012 г. – М.: Институт проблем управления им. В. А.Трапезникова РАН, 2012.

2. *Иванюк, В. А.* Разработка многофакторной системы прогнозирования на основе имитационно-оптимизационного подхода / В. А. Иванюк, А. Д. Цвиркун // Вестник НГУ. Серия. «Информационные технологии». – 2012. – Т. 10. – Вып. 1.

3. *Иванюк, В. А.* Прогнозирование темпов развития мировой экономики в условиях финансового кризиса / В. А. Иванюк, А. Д. Цвиркун, Т. А. Горошникова // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 7 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2012. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 13).

4. *Иванюк, В. А.* Разработка модели прогнозирования на основе теории принятия решений / В. А. Иванюк // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. / ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. – (Серия «Актуальные проблемы управления, вычислительной техники и информатики в технических системах» ; вып. 9).

5. *Иванюк, В. А.* Разработка инновационных систем прогнозирования для решения сложных экономических задач / В. А. Иванюк // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 13 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2010. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» ; вып. 10). – С. 153–157.

6. *Минский, М.* Персептроны = Perceptrons / М. Минский, С. Пейперт. – М.: Мир, 1971.

7. *Розенблатт, Ф.* Принципы нейродинамики: перцептроны и теория механизмов мозга = Principles of Neurodynamic: perceptrons and the theory of brain mechanisms / Ф. Розенблатт. – М.: Мир, 1965.

8. *Abreu, D.* Bubbles and Crashes / D. Abreu, M. Brunnermeier // Econometrica. – 2003. – № 71. – P. 173–204.

9. *Caplin, A.* Business as Usual, Market Crashes, and Wisdom after the Fact / A. Caplin, J. Leahy // American Economic Review. – 1994. – № 84. – P. 548–565.

10. *Hong, H.* Differences of Opinion, Short-Sales Constraints and Market Crashes / H. Hong, J. C. Stein // Review of Financial Studies. – 1999. – № 16. – P. 487–525.

11. *Kraus, A.* Market Created Risk / A. Kraus, M. Smith // Journal of Finance. – 1989. – № 44. – P. 557–569.

12. *Lee, I. H.* Market Crashes and Informational Avalanches / I. H. Lee // Review of Economic Studies. – 1998. – № 65. – P. 741–759.

13. *Romer, D.* Rational Asset Price Movements without News / D. Romer // American Economic Review. – 1993. – № 83. – P. 1112–1130.

14. *Zeira, J.* Informational Overshooting, Booms, and Crashes / J. Zeira // Journal of Monetary Economics. – 1999. – № 43. – P. 237–257.

15. *Gennotte, G.* Market Liquidity, Hedging, and Crashes / G. Gennotte, H. Leland // American Economic Review. – 1990. – № 80. – P. 999–1021.

16. *Grossman, S. J.* An Analysis of the Implications for Stock and Futures Price Volatility of Program Trading and Dynamic Hedging Strategies / S. J. Grossman // Journal of Business. – 1988. – № 61. – P. 275–298.

17. *Jacklin, C. J.* Underestimation of Portfolio Insurance and the Crash of October 1987 / C. J. Jacklin, A. W. Kleidon, P. Pfleiderer // Review of Financial Studies. – 1992. – № 5. – P. 35–63.

18. *Barlevy, G.* Rational Panics and Stock Market Crashes / G. Barlevy, P. Veronesi // Journal of Economic Theory. – 2003. – № 110. – С. 234–263.

УДК 658.016.8
ББК У291.93

Я. А. Сорока

РАЗРАБОТКА НОРМАТИВНО-ОЦЕНОЧНЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ СТЕПЕНИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Таганрогский институт управления и экономики

При анализе степени платежеспособности предприятия необходимо оперировать нормативными значениями финансовых коэффициентов, которые дают возможность отнести предприятие к категории платежеспособных или неплатежеспособных, а так же очертить зону банкротства за счет определения отклонений фактических значений от нормативных и изучения их динамики за отчетный период или за ряд лет.

Ключевые слова: коэффициент окупаемости совокупных активов, коэффициент финансового рычага, нормативные значения, регрессионная модель, рентабельность акционерного капитала, финансовая устойчивость.

Ya. A. Soroka

DEVELOPING REGULATORY SOLVENCY RATIOS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Taganrog Institute of Management and Economics

Analyzing the level of financial solvency of the enterprise, it is necessary to use regulatory values of financial ratios, which allows the company to be attributed to the category of solvent or insolvent, as well as to outline the area of bankruptcy by determining deviation of actual values from standard ones and studying their dynamics within a reporting period or for a number of years.

Keywords: rate of return on total assets, leverage ratio, regulatory values, regression model, return on equity capital, financial stability.

Практически все нормативные значения финансовых коэффициентов получены из зарубежных источников [1]. Поэтому полученные нормативные значения могут быть адекватно применены к зарубежным предприятиям, то есть к тем, по выборке которых они были рассчитаны. Но насколько адекватно заданные извне нормы будут отражать реальное состояние российских предприятий? Правомерно ли применение одних и тех же нормативных значений в различных отраслях народного хозяйства? Министерство экономики РФ утвердило границы нормативности некоторых финансовых коэффициентов для российских предприятий безотносительно к конкретным отраслям экономики [6]. В связи с этим возникает задача определения нормативных значений финансовых коэффициентов относительно отраслевой специфики.

Определение основополагающих показателей, характеризующих степень платежеспособности промышленных предприятий

Решить поставленную задачу позволил, реализованный автором, процесс регрессионного моделирования финансового состояния 59 промышленных предприятий, в результате которого была выведена модель анализа финансового состояния [3]:

$$ROE = 0{,}0446 + 0{,}00023 * DER - 0{,}0373 * TATR, \quad (1)$$

где ROE – рентабельность акционерного капитала, DER – коэффициент финансового рычага, $TATR$ – коэффициент окупаемости совокупных активов.

Величина ROE зависит от принятых решений в основных сферах деятельности предприятия (финансовой, инвестиционной). Изменение этого показателя говорит об общей тенденции повышения или снижения эффективности бизнеса, поскольку он показывает, какую прибыль приносит каждая инвестированная собственниками капитала денежная единица.

В качестве основных показателей, оказывающих непосредственное влияние на рентабельность акционерного капитала (*return on equity*), выступают: коэффициент финансового рычага (*debt-to-equity ratio*) и коэффициент окупаемости совокупных активов (*total asset turnover ratio*).

Эффект финансового рычага возник в связи с выбором промышленными предприятиями в качестве основного источника финансирования заемного капитала, наличие которого предопределяет расчет коэффициента финансового левериджа, характеризующего стратегию финансового управления заемным капиталом, принятую хозяйствующим субъектом, и степень ее эффективности.

С учетом того, что существенное значение в деятельности крупных промышленных пред-

приятий имеет разработка инвестиционной политики, являющейся главной движущей силой любого бизнеса, то присутствие в модели в качестве основного показателя, характеризующего инвестиционные процессы, коэффициента окупаемости совокупных активов, в полной мере себя оправдывает.

В качестве основных функций, возложенных на модель, выступают комплексная оценка финансового положения промышленных предприятий относительно степени платежеспособности и способность охарактеризовать потенциальную и фактическую возможности предприятия сохранять свою финансовую устойчивость.

При этом реализовать процесс целевого функционирования регрессионной модели можно только при знании нормативных значений коэффициентов, входящих в модель.

Разработка нормативно-оценочных финансовых коэффициентов

Если значение коэффициента финансового рычага слишком большое, то организация теряет финансовую независимость и ее финансовое положение становится крайне неустойчивым. Таким организациям сложнее взять кредит.

Слишком низкое значение показателя говорит об упущенной возможности повысить рентабельность акционерного капитала за счет привлечения в деятельность предприятия заемных средств. Наиболее распространенным значением коэффициента в развитых экономиках является 1,5 (60 % заемного капитала и 40 % собственного) [5].

Для исследуемой отрасли промышленности, нормативное значение коэффициента финансового рычага *DER* (*debt-to-equity ratio*) составило 1,25 (табл. 1). При данном значении коэффициента финансового рычага ROE достигает в среднем по отрасли своего максимального значения – 3,45 %, то есть с каждого рубля вложенных акционерных средств предприятие получает 3,45 коп. чистой прибыли:

$$ROE_{2006} = 0,0446 + 0,00023 \times 0,94 - 0,0373 \times 0,73 = 1,76\ \%,$$

$$ROE_{2007} = 0,0446 + 0,00023 \times 1,25 - 0,0373 \times 0,28 = 3,45\ \%,$$

$$ROE_{2008} = 0,0446 + 0,00023 \times 1,49 - 0,0373 \times 0,44 = 2,84\ \%,$$

$$ROE_{2009} = 0,0446 + 0,00023 \times 1,98 - 0,0373 \times 0,61 = 2,21\ \%.$$

Данное значение коэффициента финансового рычага было достигнуто при соотношении заемного (*loan capital)* и собственного (акционерного) капитала (*share capital*) (в процентах) $LC : SC = 55,56 : 44,44$, рассчитанного по формулам (2–4). Все расчеты представлены как среднеотраслевые.

$$V = LC + SC, \qquad (2)$$

где V – объем денежных средств, имеющихся в распоряжении предприятия, LC – заемный капитал, SC – собственный (акционерный) капитал.

При этом

$$V = 1158887 + 926887 = 2085774.$$

Определяется процентное соотношение заемного и собственного капитала в общей массе имеющихся денежных средств:

$$LC(\%) = \frac{LC \times 100\ \%}{V}, \qquad (3)$$

$$SC(\%) = \frac{SC \times 100\ \%}{V}, \qquad (4)$$

где $LC(\%) = \dfrac{1158887 \times 100\ \%}{2085774} = 55,56\ \%,$

$$SC(\%) = \frac{926887 \times 100\ \%}{2085774} 44,44\ \%.$$

Необходимо иметь в виду, что хоть финансовый рычаг и увеличивает рентабельность акционерного капитала (то есть чем выше рычаг, тем больше акционерная стоимость), но положительный эффект финансового рычага действует до тех пор, пока стоимость заемного капитала не превышает величину ликвидных активов предприятия, за счет которых он может быть погашен. В противном случае эффект финансового рычага будет отрицательным, и предприятие рискует попасть в зону неплатежеспособности.

Необходимо рассчитать предельную норму коэффициента финансового рычага, выше которой подниматься не рекомендуется. Анализ строится относительно нормального значения $DER = 1,25$, при котором соотношение заемного капитала (*loan capital)* и оборотных активов (*current assets*) (в процентах) $LC : CA = 44,86 : 55,14$. Превышение LC над CA на 1 ед., равное 1000 тыс. руб., позволяет определить критическое значение $DER = 1,54$ (табл. 2).

Таблица 1

Данные по основным статьям бухгалтерского баланса

№ пред.	Период, год	**Заемный капитал, тыс.руб.**	долгосрочные обязательства, тыс.руб.	краткосрочные обязательства, тыс. руб.	**Собственные средства, тыс.руб.**	**Выручка от реализации, тыс.руб.**	**Совокупные активы, тыс. руб.**	оборотные активы, тыс. руб.	внеоборотные активы, тыс. руб.
1	2006	**157053**	67268	89785	**94228**	**101055**	**205237**	64536	140701
	2007	**755735**	649782	105953	**94228**	**130588**	**812400**	83767	728633
	2008	**803756**	678281	125475	**94228**	**101055**	**860230**	119795	740435
	2009	**758047**	554154	203893	**94228**	**131860**	**814996**	96009	718987
2	2006	**419**	0	419	**100**	**122**	**795**	393	402
	2007	**332**	0	332	**100**	**58**	**767**	380	387
	2008	**338**	0	338	**100**	**122**	**367**	366	1
	2009	**290**	0	290	**100**	**89**	**357**	351	6
3	2006	**36685**	0	36685	**78144**	**113001**	**145037**	47743	97294
	2007	**34716**	0	34716	**69328**	**124704**	**129061**	51428	77633
	2008	**30223**	0	30223	**63328**	**113001**	**109822**	39053	70769
	2009	**18978**	0	18978	**59591**	**81774**	**92956**	32898	60058
4	2006	**4790086**	4334970	455116	**381532**	**1373414**	**1234826**	670464	564362
	2007	**1618453**	757974	860479	**381532**	**1184655**	**1848961**	1346922	502039
	2008	**1432588**	784889	647699	**381532**	**1373414**	**1715088**	1486825	228263
	2009	**1183061**	15185	1167876	**384131**	**1891447**	**1766272**	1361184	405088
5	2006	**70637**	47445	23192	**26885**	**102738**	**136584**	28213	108371
	2007	**56688**	36304	20384	**30035**	**116772**	**126074**	35807	90267
	2008	**51602**	25000	26602	**68942**	**102738**	**124731**	31134	93597
	2009	**50368**	33425	16943	**31320**	**109161**	**123212**	30919	92293
6	2006	**79996**	12	79984	**10480**	**144776**	**86432**	31216	55216
	2007	**115783**	12	115771	**10480**	**144797**	**128031**	30328	97703
	2008	**79231**	0	79231	**10480**	**144776**	**94063**	25687	68376
	2009								

19	2006	**356761**	105452	251309	**179591**	**893069**	**435662**	242880	192782
	2007	**451794**	108762	343032	**178347**	**752357**	**538179**	273352	264827
	2008	**558617**	97533	461084	**135059**	**893069**	**784866**	449967	334899
	2009	**587016**	61256	525760	**304188**	**1262762**	**741493**	503604	237889
20	2006	**6594**	159	6435	**36313**	**73457**	**44708**	30064	14644
	2007	**7176**	192	6984	**36304**	**61125**	**49259**	31523	17736
	2008	**8136**	235	7901	**36277**	**73457**	**51693**	33443	18250
	2009	**9083**	254	8829	**36320**	**69188**	**54177**	34206	19971
Ср. зн.	2006	**877268,8**	468269	549481	**932201**	**1176152**	**1610366**	982080,8	628286
	2007	**1158887**	176676,4	1035213	**926887**	**651948**	**2331758**	1424688	907070
	2008	**1484599**	991641,6	889614	**993302**	**1167344**	**2637134**	1650816	986318
	2009	**1816127**	1039698	1180756	**915468**	**1886631**	**3062042**	1646759	1415283
Коэффициенты		**DER (ср.зн.)**				**TATR (ср.зн.)**			
период	2006	**0,941072277**				**0,730363326**			
	2007	**1,250299457**				**0,279595046**			
	2008	**1,494610374**				**0,442656146**			
	2009	**1,983823753**				**0,616134827**			

Таблица 2

Нахождение критического значения показателя *DER*

Переменные		Тыс/руб	Проценты	*Rак*	*DER*
LC < *CA*	LC	1158887	44,86	3,45 %	1,25
	CA	1424688	55,14		
LC > *CA*	LC	1425688	50,02	3,45 %	1,54
	CA	1424688	49,98		

После того, как были определены нормативные значения *DER*, следует перейти к рассмотрению еще одного не менее важного показателя, оказывающего влияние на *ROE*, – это коэффициент окупаемости совокупных активов (*total asset turnover ratio*). Для данного коэффициента так же будут определены нормативные значения.

Для коэффициента окупаемости совокупных активов нормативное значение равняется $TATR = 0{,}3$ (табл. 1). При этом нужно учитывать, что окупаемость активов зависит и от органического строения капитала: чем большую долю занимает основной капитал, который оборачивается медленно, тем ниже коэффициент оборачиваемости и выше продолжительность оборота всего совокупного капитала.

С одной стороны, высокие темпы инвестиций во внеоборотные активы на промышленных предприятиях могут привести к дефициту собственных оборотных средств, снижению платежеспособности и снижению эффективности основной деятельности (снижение объемов, увеличение затрат). С другой стороны, отказ от инвестиций может привести к остановке производства, снижению качества продукции и потере конкурентоспособности.

При привлечении дополнительных источников финансирования в условиях ограниченного рынка не будет возможности эффективно инвестировать в компанию, получить дополнительную прибыль и погасить проценты. В этом случае компания получает убытки. Но если рынок растет, отсутствие дополнительных источников финансирования приведет к упущенной выгоде [2].

Оптимальное соотношение оборотных и внеоборотных активов при достижении максимального уровня среднеотраслевой рентабельности акционерного капитала:

$$Va = CA + FA, \qquad (5)$$

где Va – объем активов предприятия, FA – внеоборотные активы, CA – оборотные активы.

При этом

$$Va = 907070 + 1424688 = 2331758 \ тыс.руб.$$

Оптимальное соотношение оборотных и внеоборотных активов для промышленных предприятий определяется по формулам:

$$CA(\%) = \frac{CA \times 100\ \%}{Va}, \qquad (6)$$

$$FA(\%) = \frac{FA \times 100\ \%}{Va}, \qquad (7)$$

Откуда:

$$CA(\%) = \frac{907070 \times 100\ \%}{2331758} = 61{,}10\ \%,$$

$$FA(\%) = \frac{1424688 \times 100\ \%}{2331758} = 38{,}90\ \%.$$

Высокая доля оборотных активов характерна для материалоемких производств. Чем выше доля оборотных активов и ниже доля внеоборотных, тем больше организация может привлекать краткосрочного финансирования (краткосрочных кредитов и займов, отсрочек платежа поставщикам и т. п.) без ущерба для своей финансовой устойчивости [4].

Так, для промышленных предприятий условие превышения $CA > FA$, при котором предприятие функционирует с наибольшей эффективностью, достигнуто. Уменьшение оборотных активов снижает общую ликвидность предприятия и может привести к неплатежеспособности.

Поскольку одним из условий эффективного функционирования предприятия является превышение оборотных активов над заемным капиталом, в особенности их способности погасить обязательства в течение года, то необходимо проанализировать степень наибольшей удовлетворенности данному условию (табл. 3).

Таблица 3

Расчет степени обеспеченности краткосрочных обязательств оборотными активами

Годы	Rак, %	STL, %	CA, %	Δ, %
2006	1,76	35,88	64,12	28,25
2007	3,45	42,08	57,92	15,83
2008	2,84	35,02	64,98	29,96
2009	2,21	41,76	58,24	16,48

В данной таблице в качестве STL представлены краткосрочные обязательства (*short-term liabilities*), а CA – оборотные активы (*current assets*). Как видно из таблицы, оборотные активы способны полностью погасить краткосрочные обязательства, при этом их остаток останется минимальным – 15,83 %, по сравнению с другими периодами, но при этом достаточным для успешной и бесперебойной работы предприятия. Условие минимальности и достаточности оборотных активов было достигнуто в 2007 году.

Все расчеты, приведенные выше, свидетельствуют о том, что значение коэффициента окупаемости совокупных активов $TATR = 0{,}3$, при котором соотношение оборотных (*current assets*) и внеоборотных активов (*fixed assets*) (в процентах) представляется как $CA : FA = 61{,}10 : 38{,}90$, является оптимальным для промышленных предприятий.

Следует вычислить предельно допустимое значение $TATR_{\max}$, при котором предприятие еще может сохранять свою финансовую устойчивость. Для этого, при условии неизменности DER для регрессионной модели, необходимо изменять $TATR$ в сторону его процентного увеличения, то есть проанализировать как будет изменяться ROE при увеличении $TATR$ на $n(\%)$ (табл. 4).

Таблица 4

Определение предельно допустимого максимального значения $TATR_{\max}$

Показатели	Проценты							
	0	100	200	300	310	320	330	331
ROE, %	3,45	2,40	1,36	0,32	0,21	0,11	0,00	-0,01
DER	1,25	1,2	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25
TATR	0,28	0,56	0,84	1,12	1,15	1,17	1,20	1,21

Анализ данных показал, что при изменении $TATR$ на 331 % ROE изменится до уровня –0,01 %, при котором деятельность предприятия становиться неэффективной, то есть с одного вложенного рубля собственники получают одну копейку убытка. Поэтому предельно допустимое максимальное значение $TATR = 1{,}2$.

Немаловажно так же знать, в каком процентном соотношении должны находиться коэффициенты финансового рычага и окупаемости совокупных активов для достижения максимальной эффективности деятельности предприятия, то есть получения отдачи на вложенный капитал. Расчет процентного отношения коэффициентов относительно друг друга по следующей формуле:

$$DER : TATR = \frac{DER \times 100\ \%}{DER + TATR} : \frac{TATR \times 100\ \%}{DER + TATR} = \frac{1{,}25 \times 100\ \%}{1{,}53} : \frac{0{,}3 \times 100\ \%}{1{,}53} = 81{,}72 : 18{,}78 .$$

При соблюдении данного процентного соотношения предприятие получает возможность повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности.

Более наглядно весь процесс расчета нормативных значений финансовых коэффициентов можно представить в виде схемы (см. рисунок).

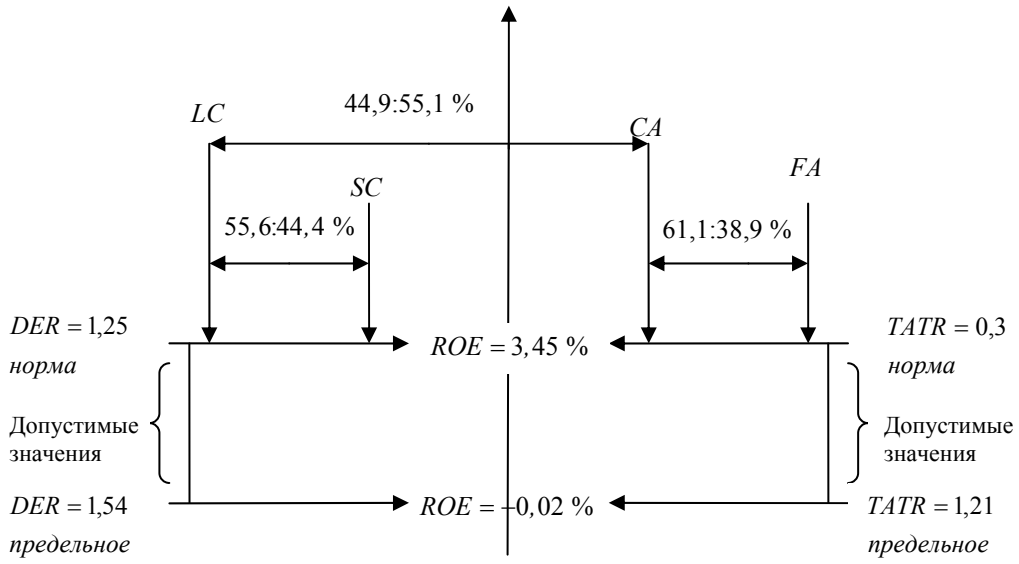


Схема расчета нормативных значений финансовых коэффициентов

Апробация данной прогнозной модели на успешно действующих промышленных предприятиях позволила выявить нормативные значения финансовых показателей, входящих в мо-

дель, основные закономерности их изменчивости, а также определить основные тенденции, благоприятно влияющие на финансовую устойчивость промышленных предприятий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Weston, J. F.* Essentials of Managerial Finance / J. F. Weston, K. Besley, E. F. Brigham. – N.Y., 1996.

2. *Плотников, Д.* Оценка рентабельности бизнеса / Д. Плотников // Технологии корпоративного управления. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_29/article_3989/

3. *Сорока, Я. А.* Концепция разработки регрессионной модели анализа и прогнозирования финансового состояния предприятий промышленности / Я. А. Сорока // УЭкС. – 2012. – Вып. 47. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uecs.ru/instrumentalnii-metody-ekonomiki/item/1663-2012-11-14-06-19-05

4. Оборотные активы / Финансовый анализ по данным бухгалтерской отчетности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.audit-it.ru/terms/accounting/current_assets.html

5. Финансовый леверидж / Финансовый анализ по данным бухгалтерской отчетности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/solvency/financial_leverage.html

6. Приказ Минэкономики РФ от 01.10.1997 №118 «Об утверждении методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)».

УДК 658.310.13
ББК У291.6-21

Н. В. Кетько

СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ УПРАВЛЕНИИ МОТИВАЦИЕЙ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Волгоградский государственный технический университет

Исследуемые в работе проблемы связаны с возникновением перекосов в материальной составляющей мотивации труда, обусловленные отсутствием государственного регулирования этой сферы, а также сложностью управления мотивацией, порожденной ярко выраженными индивидуальными характеристиками мотивов.

Ключевые слова: поддержка принятия решений, методы экспертной оценки, оценка мотивации.

N. V. Ketko

SYSTEM OF DECISION-MAKING SUPPORT FOR LABOUR MOTIVATION MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

Volgograd State Technical University

The problems, which are studied in this work, are associated with emergence of distortions in a material component of labor motivation, caused by the absence of state regulation of this sphere, as well as the complexity of motivation management generated by the pronounced individual characteristics of motives.

Keywords: decision support, methods of expert evaluation, assessment of motivation.

Все существующие теории изучают отдельные элементы процесса мотивации и не рассматривают его в комплексе. Отсутствие целостного представления о мотивации создает сложности при управлении ею. Для объединения отдельных элементов мотивации автор предлагает рассматривать ее как систему, состоящую из трех подсистем: мотивов, воздействий и ограничений (рис. 1). Подсистема мотивов представляет собой множество мотивов сотрудников предприятия и в свою очередь подразделяется на различные подсистемы по разным признакам: по методу удовлетворения – на подсистему материальных мотивов, подсистему косвенно-материальных мотивов и подсистему нематериальных мотивов; по характеру проявления – на подсистему скрытых и подсистему явных мотивов; по значимости для сотрудника – подсистему первичных и подсистему вторичных мотивов (рис. 2).

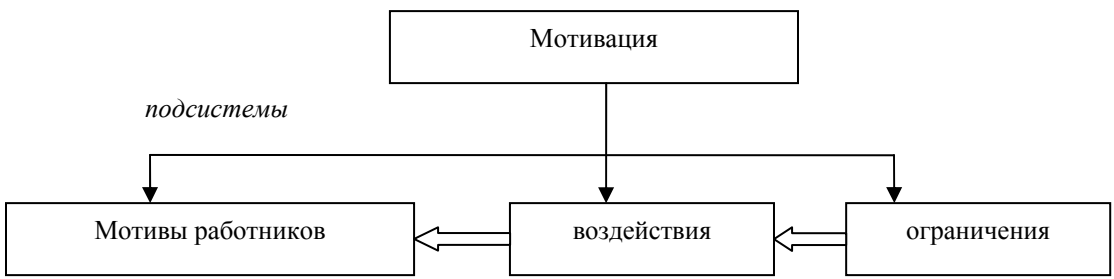


Рис. 1. Система мотивации труда наемных работников на предприятии

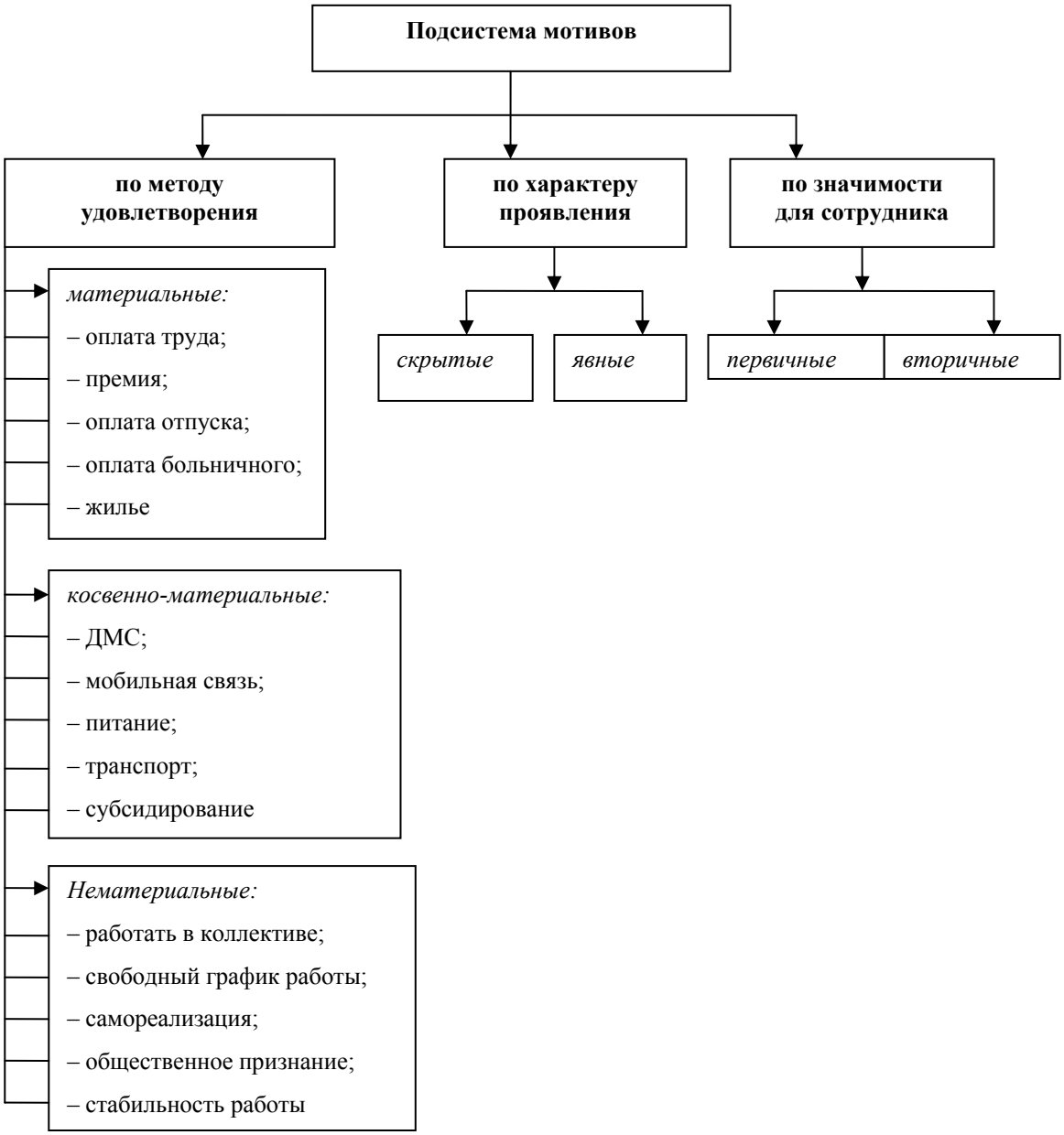


Рис. 2. Структура подсистемы мотивов

Подсистема мотивов состоит из множества различных мотивов сотрудников предприятия, которые также объединяются в подсистемы в зависимости от их характеристик. Мотивы находятся между собой в сложном динамическом взаимодействии, один мотив может усиливать другой или ослаблять его действие. Мотивы изменяют свои свойства – вторичный мотив в любой момент может стать первичными и также возможен обратный процесс, поэтому формируются подсистемы первичных и вторичных мотивов. По своему характеру мотивы могут быть скрытыми и явными, явные мотивы легко определяются и, соответственно, к ним просто подобрать методы воздействия, способствующие удовлетворению потребности, сформировавшей мотив, а скрытые мотивы являются трудно выявляемыми, поэтому для их определения и дальнейшего эффективного удовлетворения потребности необходимо участие специалиста. Скрытые мотивы тяжело определить в связи с тем, что даже сам работник не может его сам сформулировать как первичный – из них формируются подсистемы скрытых и явных мотивов. В зависимости от метода удовлетворения потребности мотивы подразделяются на подсистемы: материальные, косвенно-материальные и нематериальные.

Элементы всех составляющих систему мотивации подсистемы взаимодействуют между собой и могут оказывать как положительное воздействие друг на друга, так и отрицательное. Положительное воздействие заключается в желании сотрудников достигать поставленные предприятием цели, в этом случае будет достигнут высокий уровень мотивации труда сотрудников, а отрицательное воздействие заключается в побуждении сотрудников достигать личных целей в ущерб целям предприятия, которое будет нести убытки из-за падения уровня эффективности управления мотивацией.

Таким образом, предприятиям для успешного ведения деятельности в современных условиях рыночной экономики требуется разработка концепции управления мотивацией наемных работников, заключающаяся в достижении положительного взаимодействия между подсистемами системы мотивации и нивелирования отрицательного воздействия (рис. 3).

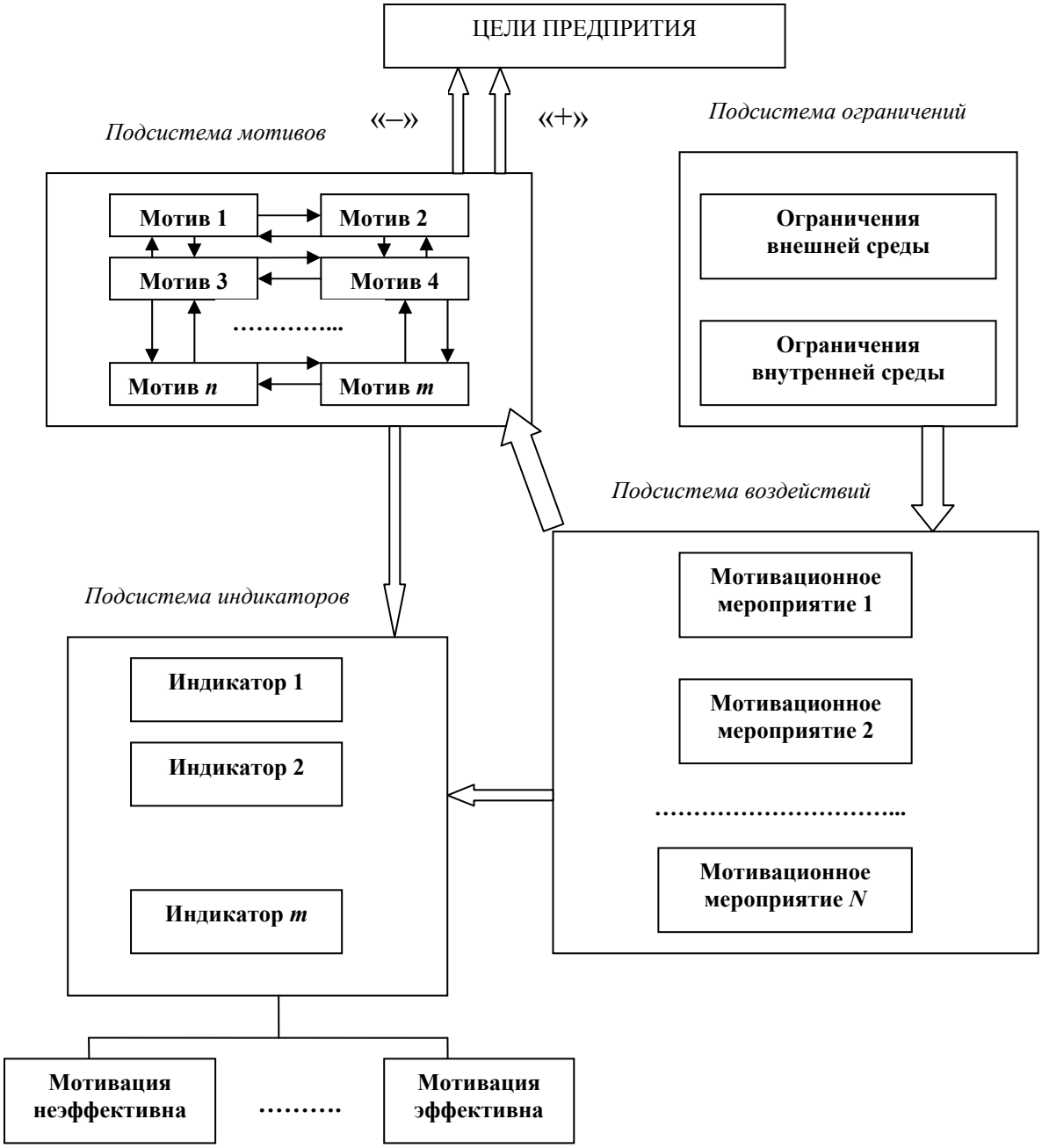


Рис. 3. Концепция управления системой мотивации труда наемных работников на предприятии

Исходя из представленной концепции, управление заключается в следующем: руководству предприятия необходимо из подсистемы мотивов выделить те, которые будут согласовываться с целями предприятия, что сделает его деятельность высокоэффективной, и воздействовать на них мероприятиями, удовлетворяющими потребности наемных работников, причем мероприятия должны быть согласованы с потенциальными возможностями предприятия реализовать их. Таким образом, возникает объективная необходимость разработки методологии оценки мотивации труда наемных работников, которая позволит: упорядочивать мотивы сотрудников по значимости для целей удовлетворения наиболее важных для работников; согласовывать ранжированный ряд мотивов с основными целями предприятия; согласовывать мотивационные мероприятия с потенциальными возможностями предприятия; контролировать эффективность мотивационных мероприятий.

Одной из проблем оценки мотивации при использовании социально-психологических методов является отсутствие алгоритма согласования мотивов сотрудников с целями предприятия, а также ранжирования их по значимости. Руководителю приходится это делать, опираясь на собственный опыт и интуицию.

В качестве выводов из анализа использования методов на современном этапе развития можно сформулировать следующее:

– основными недостатками методов анкетирования, опроса, тестирования является то, что в практическом использовании они не всегда могут дать объективную информацию о мотивах. Методы прямой диагностики, основанные на самооценке, позволяют выявить лишь явные, а не реально значимые мотивы. Кроме того, информация может сознательно искажаться самим сотрудником вследствие различной социальной желательности мотивов, это проявляется в маскировке порицаемых и демонстрации одобряемых мотивов;

– алгоритм проективных методов оценки позволяет разрешить проблему мотивационных искажений со стороны сотрудников, поскольку используемые вопросы скрывают свое истинное содержание. Но использование этих методов сопряжено с длительными затратами времени и является трудоемкой процедурой, а достоверность и надежность результатов определяется квалификацией и опытом специалиста, проводящего оценку.

Все изученные в процессе исследования методы оценки рассматривают мотивацию труда наемных работников либо с позиции рассмотрения работника как элемента трудового процесса, то есть осуществляют оптимизацию прибыли и затрат, либо с позиции работника как личности, то есть оптимизируют процесс мотивации и часто прямо или косвенно используются знания экспертов.

Таким образом, можно сделать вывод, что при оценке мотивации исходной информацией служат экспертные оценки, а также в этих методах отсутствует алгоритм согласования мотивации труда работников и основных целей предприятия, то есть оптимизации производства и мотивации труда в комплексе, что обусловливает необходимость объединения этих методов путем разработки методологии оценки мотивации труда как элемента системы поддержки принятия решений на предприятии.

Разработанные автором методики и алгоритмы сведены в обобщенную методологию оценки и поддержки принятия решений в процессе управления мотивацией труда наемных работников на предприятии (рис. 4). Основным назначением методологии является ранжирование мотивов сотрудников по их значимости, их согласование с целями и возможностями предприятия с учетом влияния множества сложноформализуемых факторов внешней и внутренней среды.

Входными данными для оценки являются: множество лингвистических экспертных оценок, выраженных в балльных шкалах; результаты опросов, анкетирования и тестирования работников, позволяющие определить мотивы работников; факторов внешней и внутренней среды, оказывающих влияние на поведение работников и на ведение хозяйственной деятельности предприятия; индикаторов, ограничений, выражающих возможности предприятия реализовывать те или иные мотивационные воздействия; индикаторов, которые позволят оценить эффективность процесса управления мотивацией труда. Выходными данными методологии будут: мотивационная структурно-иерархическая модель (мотивационная структура) предприятия, которая позволяет оптимизировать выбор методов воздействия на потребности сотрудников, сформировавшие тот или иной мотив, так как отражает иерархию мотивов по убыванию значимости для сотрудников и для предприятия, что в свою очередь облегчает ру-

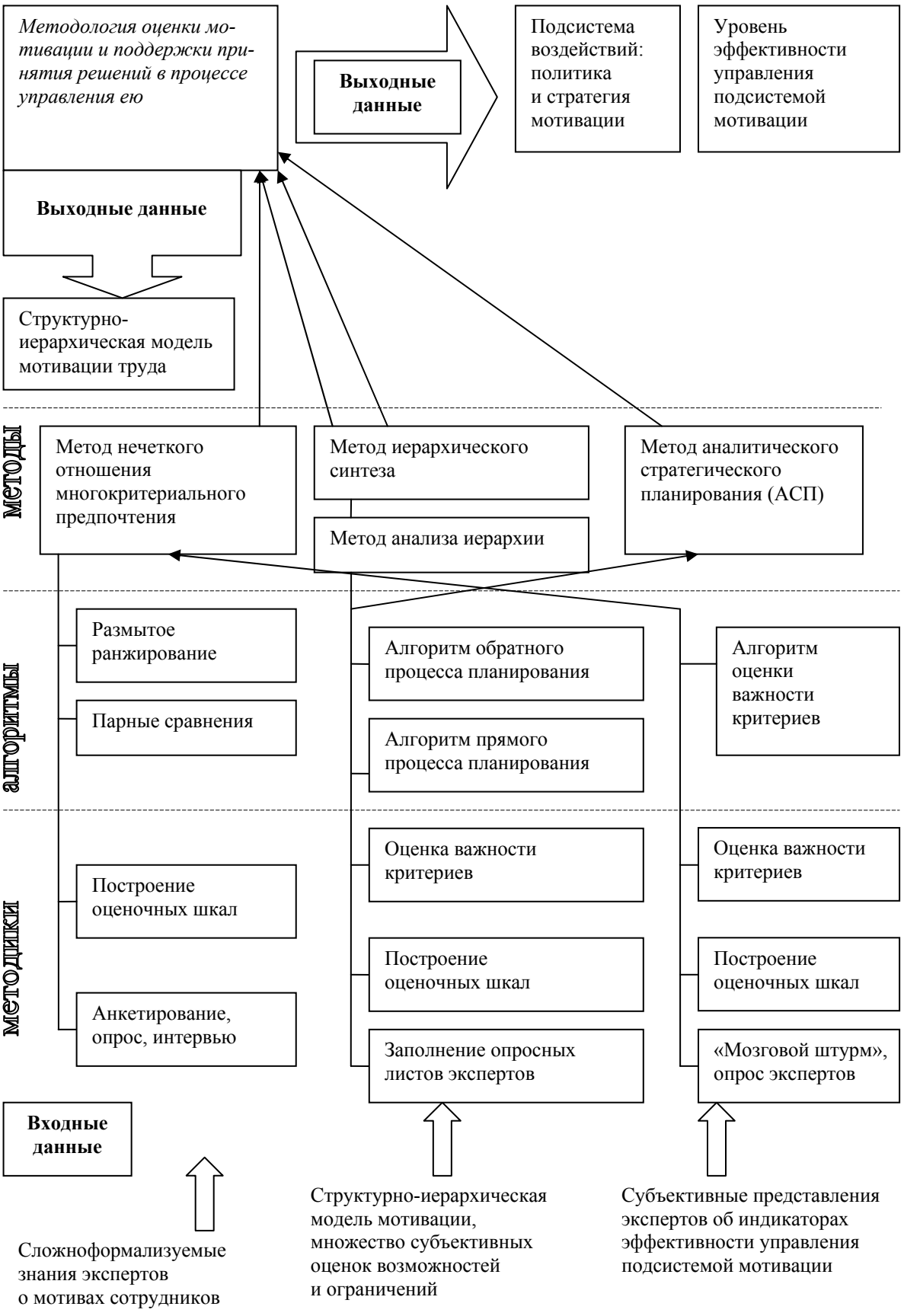


Рис. 4. Концептуальное представление методологии оценки и поддержки принятия решений в процессе управления системой мотивации труда

ководству подбор необходимых воздействий; комплекс мотивационных воздействий, формирующих политику и стратегию мотивации труда наемных работников с учетом имеющихся ограничений, которые позволяют оптимизировать принятие решений в процессе управления мотивацией труда наемных работников на предприятии; ранжированный ряд индикаторов, которые позволяют своевременно оценивать эффективность используемых тех или иных мотивационных воздействий, а также гибко реагировать на динамические изменения потребностей сотрудников, таким образом, достигается поддержка принятия решений в процессе управления системой мотивации труда на предприятии.

Организация взаимодействия экспертов и лица, принимающего решения в процессе управления подсистемой мотивации на предприятии, основана на системе поддержки принятия решений, осуществляющей оценку и согласование сложноформализуемых знаний экспертов (рис. 5).

Предложенная концепция управления системой мотивации и методология оценки и поддержки принятия управленческих решений формируют необходимость разработки СППР, которая должна отвечать следующим требованиям:

– поскольку мотивационные процессы сложно оцениваются количественными показателями, то система должна обрабатывать исходные данные в виде качественных характеристик и оценок, то есть оперировать лингвистическими переменными;

– бесконечно развивающийся и изменчивый характер процесса мотивации и изменчивость мотивов у разных людей создает высокий уровень неопределенности в этой области исследования, следовательно методы обработки информации в СППР должны содержать алгоритм снятия неопределенности;

– мотивы имеют различную значимость для сотрудника и по-разному согласуются с целями предприятия, поэтому в СППР необходимо предусмотреть не только процедуру сортировки мотивов по значимости для сотрудников, но и процедуру согласования их с целями и направлениями развития предприятия.

Исходя из установленных требований, оценка мотивации и поддержка принятия решений в процессе управления ею в СППР должны обеспечивать:

– согласование целей, задач и основных направлений развития предприятия с мотивационными процессами наемных работников;

– регулярность оценки мотивов труда наемных работников, связанную с изменчивостью и бесконечностью процесса мотивации, что в свою очередь формирует требования к методам оценки – они не должны быть трудоемкими и должны обеспечивать возможность в постоянном режиме контролировать мотивационную динамику;

– оценку значимости мотивов и их ранжирование по предпочтительности, так как при увеличении степени удовлетворения ожиданий результаты труда будут прогрессивно расти;

– согласование соответствия стимулирующих и мотивирующих воздействий со значимостью мотивов сотрудников;

– согласование внутренних и внешних ограничений и системы воздействий необходимо для удовлетворения потребностей, формирующих мотивы сотрудников;

– контроль за эффективностью управления мотивацией на предприятии.

Эксперты генерируют множество возможных мотивов сотрудников, исходя из своих субъективных представлений, высказывают суждения о предпочтительности возможных мотивов и важности различных факторов. Данные заносятся в базу данных, содержащую входные параметры. В ней хранится информация, вводимая экспертами в систему. Первая база данных содержит учетные записи такой же структуры по ресурсам, ожидаемым результатам и факторам; информацию о шкалах, разработанных экспертами, которая позволяет присвоить элементам различные веса. Все учетные записи связаны по ключу задачи, а элементы, хранящие информацию о присвоенных значениях для разных алгоритмов, связаны между собой по критериям и целям.

Во второй базе данных хранятся расчетные данные, полученные в результате промежуточных оценок для процесса оценки мотивации и контроля: согласование мнений экспертов методом парных сравнений для процесса формирования подсистемы воздействий; веса элементов каждого уровня, полученные методом парных сравнений, и вектор приоритетов альтернатив, полученный методом иерархического синтеза, и окончательных расчетов – вектор приоритетов альтернатив, полученный методом нечеткого отношения пред-

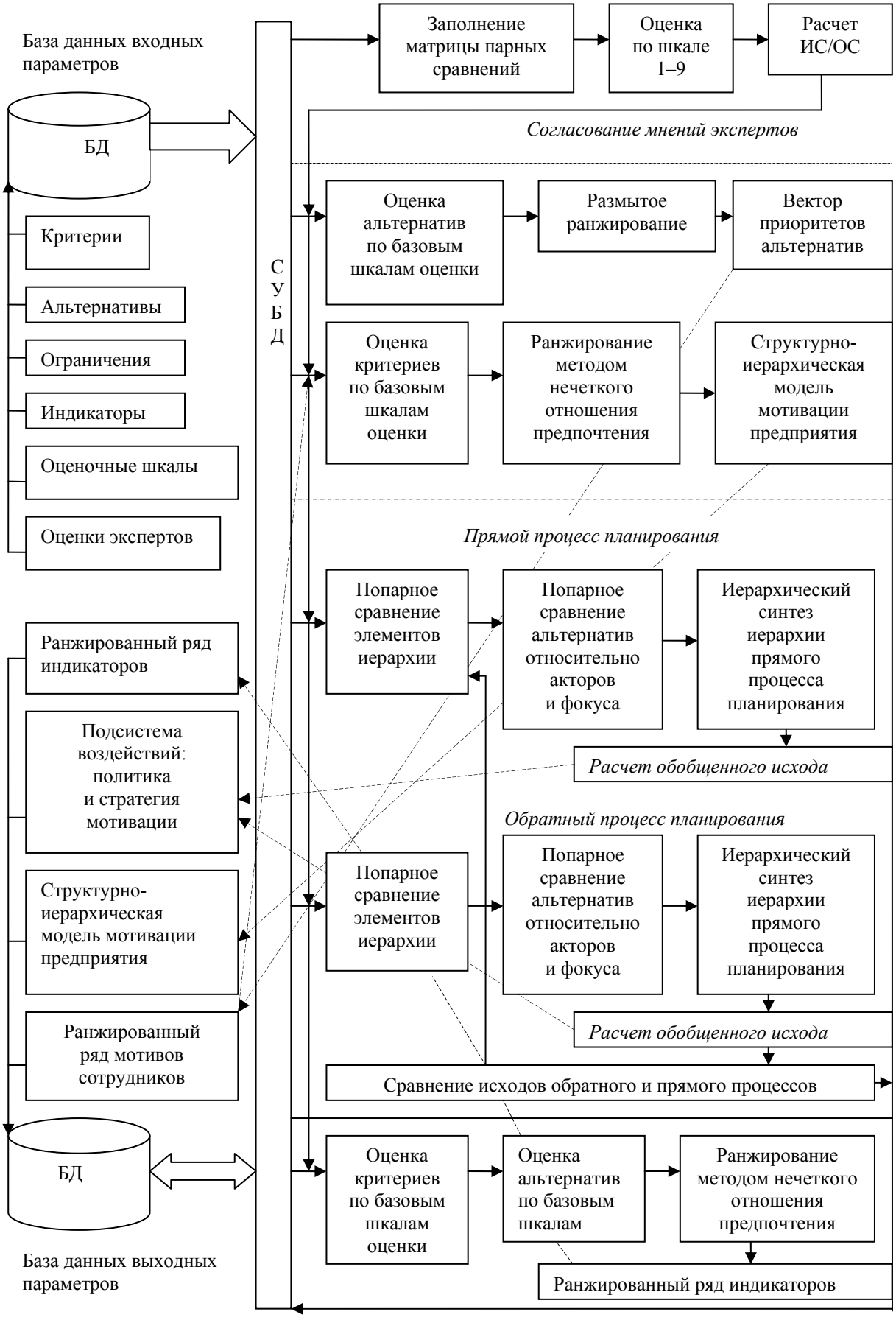


Рис. 5. Структурная схема СППР

почтения при оценке мотивов и контроле эффективности управления мотивацией, и результаты обобщенных исходов при формировании подсистемы воздействий. База данных результатов расчетов содержит информацию об оценках ресурсов, оценках целей, а также записи об отношениях предпочтения.

Систематизация мотивов в различных видах иерархических классификаций позволит руководству предприятия разработать несколько альтернативных вариантов компонентов мотивационной стратегии и политики. Разработанные варианты можно будет внедрять по мере изменения факторов внешней среды.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Кетько, Н. В*. Движущая сила (Основные трудности построения мотивационной структуры предприятия и эффективные пути их преодоления) / Н. В. Кетько // Креативная экономика. – 2009. – № 5. – С. 86–91.