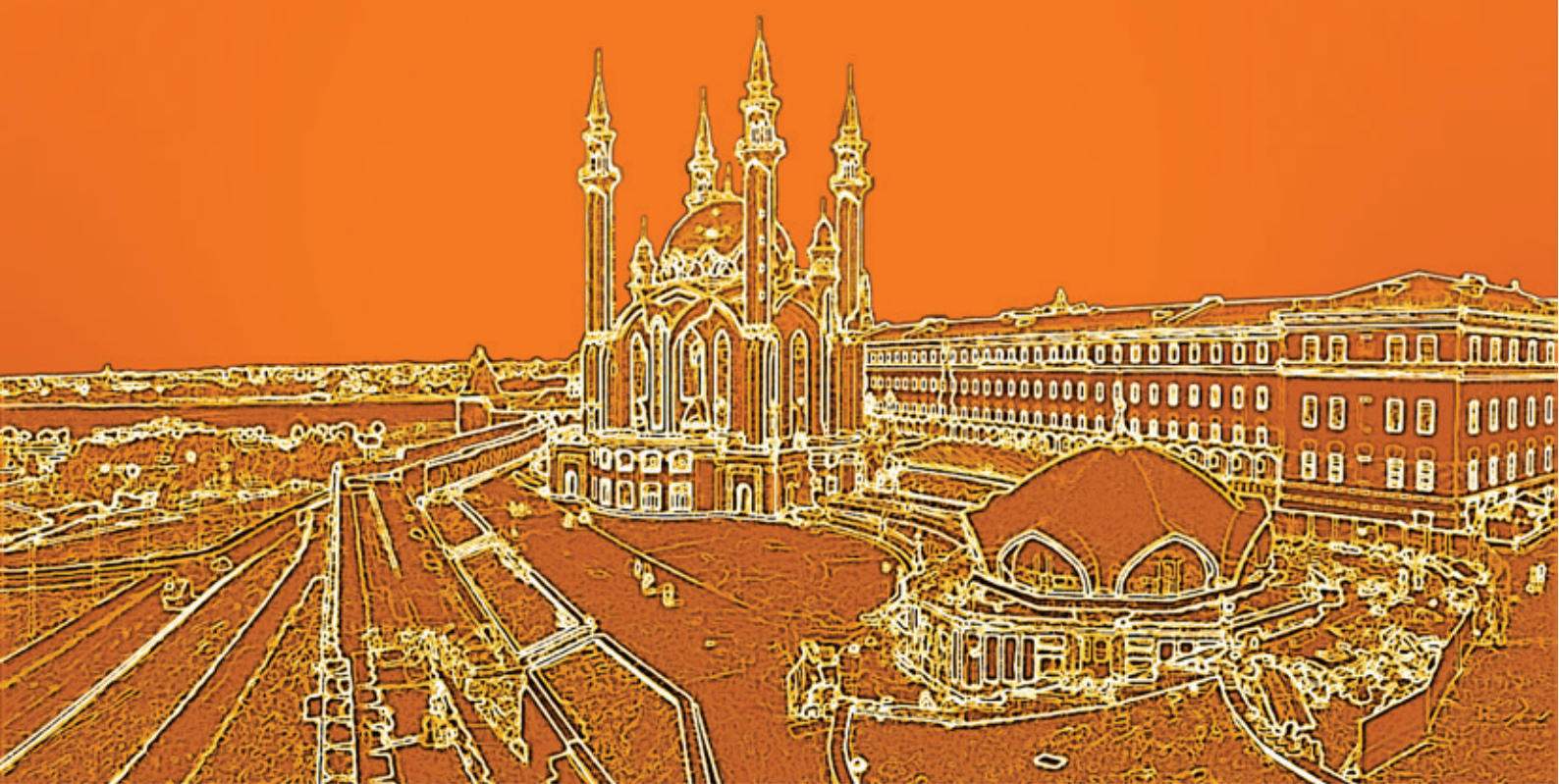


МОЛОДОЙ  
УЧЁНЫЙ



Международная научная конференция

# ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА



Казань

Главный редактор: *Г. Д. Ахметова*

Редакционная коллегия сборника:

*М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, О. А. Авдеюк, Т. И. Алиева,  
В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова,  
Т. П. Жуйкова, М. А. Игнатова, А. В. Каленский, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров,  
В. М. Кузьмина, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, У. А. Мусаева, М. О. Насимов,  
Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, Н. С. Сенюшкин, И. Г. Ткаченко, А. С. Яхина*

Ответственные редакторы:

*Г. А. Кайнова, Е. И. Осянина*

Международный редакционный совет:

*З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), В. В. Борисов (Украина),  
Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан),  
А. М. Данилов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан),  
Н. С. Игисинов (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия),  
А. В. Каленский (Россия), О. А. Козырева (Россия), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина),  
М. А. Нагервадзе (Грузия), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан),  
М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узаков (Узбекистан),  
Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан)*

**Иновационная экономика:** материалы Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — iv, 114 с.

ISBN 978-5-9905861-1-6

В сборнике представлены материалы Международной научной конференции «Иновационная экономика». Рассматриваются общие вопросы экономики, вопросы финансовой и денежно-кредитной системы, учета, анализа и аудита, экономики и организации предприятия и пр.

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330  
ББК 65

## СОДЕРЖАНИЕ

## 13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

**Гужина Г.Н., Гужин А.А.**

Семейные предприятия в системе трудовых отношений современного общества .....117

**Турсукова И.И.**Анализ основных методов, используемых для оценки социально-экономической эффективности  
заемного труда. ....119**Шляпникова Е.В.**

Инновационное управление сотрудниками малого предприятия .....122

**Щитова А.Н.**

Объективные причины оппортунистического поведения экономических субъектов. .... 124

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ,  
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ**Брыкалов С.М.**

Особенности развития стратегического планирования на предприятиях России. .... 128

**Бугаенко Л.В., Овчарова Н.В.**Использование новой концепции менеджмента для управления  
инновационным развитием предприятия .....131**Владыкин А.А.**Стратегическое планирование как основной элемент инновационного механизма управления  
изменениями на предприятии в ходе реализации проекта при выборе управленческих решений ...133**Гареева А.Р.**

Корпоративная социальная ответственность как фактор устойчивого развития компании .....147

**Звягин Л.С.**

Системный анализ научно-технических инноваций ..... 150

**Каргина Р.Ю.**

Проблемы и перспективы развития российского менеджмента. ....153

**Куриосова Е.А.**Инновационное поведение как фактор обеспечения конкурентоспособности предприятий  
сферы услуг. ....155**Мартыненко О.В., Горнякова А.А.**

Особенности инновационного развития в России. .... 158

**Никифорова А.А.**

Инновационная активность строительных предприятий .....163

**Пахлова И.В.**Профилирование должностей как инструмент повышения эффективности системы управления  
персоналом организации .....165**Пономаренко М.А.**

Классификация факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия. ....169

**Пухова Л.А., Варламов Б.А.**

Мотивация персонала как инструмент эффективного управления интеллектуальным капиталом в постэкономическом обществе.....172

**Розумная Н.В.**

Методические аспекты оценки социальной ответственности проектов..... 174

**Филиппов А.А.**

Теоретико-методологические подходы к исследованию проблемы эффективности деятельности предприятия.....177

**Хадарцева Л.С., Агнаева Л.Р.**

Globalization and ethical dilemmas .....186

**15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА****Бессонова И.С., Николаева И.В.**

Влияние проведения Чемпионата Мира по футболу в 2018 г. на экономику Самарской области .....189

**Вахитова Р.Ф.**

Региональный инвестиционный фонд: правовой аспект, реализация проектов и тенденции развития региональной инвестиционной деятельности.....192

**Велковска Г.Ц.**

Certaines caractéristiques de base de l'institution du maire de la République de Bulgarie ..... 194

**Данатаров А., Рустамов С., Худайбердиев Р., Аманов Д.С.**

Технологическое обоснование повышения эффективности функционирования агромелиоративных машин для хлопководства в условиях Туркменистана ..... 198

**Дудкина И.В.**

Обоснованность перехода на отдельный сбор ТБО в рамках инноваций экономики МО ГО «Воркута»..... 200

**Караджаев Р.А.**

Значение хлопковой промышленности в развитии экономики ..... 204

**Хаирова Д.Р., Сайфуллаева М.И.**

Оценка экспортного потенциала цементной промышленности Узбекистана .....206

**17. ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ****Кенесова Т.У.**

Таможенный союз: формирование равной конкурентной среды .....209

**18. ТУРИЗМ****Костачева К.С.**

Устойчивое развитие туризма на территории Краснодарского края: проблемы и перспективы.....213

**Удалых С.К.**

Развитие круизного туризма на Байкальской территории.....215

**19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ****Серёмина Р.Н.**

Особенности формирования российского рынка авиаперевозок .....219

**Федотенков Д.Г.**

Развитие транспортно-логистических систем в условиях глобализации мировой экономики .....222

**20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО****Булатова А.И., доцент С.А.**

Состояние жилищно-коммунального хозяйства в Республике Башкортостан .....227

## 13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

### Семейные предприятия в системе трудовых отношений современного общества

Гужина Галина Николаевна, доктор экономических наук, профессор  
Московский государственный областной гуманитарный институт

Гужин Александр Александрович, кандидат экономических наук, доцент  
Российский государственный социальный университет (г. Москва)

Современная наука рассматривает рынок труда как совокупность экономических отношений, связанных с процессом купли-продажи товара «рабочая сила». Рынок труда представляет собой совокупный спрос и предложение рабочей силы, который за счет взаимодействия этих двух составляющих обеспечивает размещение относительно рабочих мест экономически активного населения по сферам хозяйственной деятельности в отраслевом, территориальном, демографическом и профессионально-квалификационном разрезах. Понятие рынка труда предполагает присутствие двух сторон — продавца и покупателя реализуемого на нем товара [1 с.106].

В соответствии с действующим российским законодательством, к субъектам малого предпринимательства относятся индивидуальные предприниматели, действующие без образования юридического лица. Они выступают составной частью трудовых ресурсов общества, но не являются ни работодателями, ни наемными работниками. Фактически это исключает их из числа участников рынка труда. Однако ценность этой группы участников трудовых отношений как объекта специальных исследований ограничивается незначительной ролью индивидуальных предпринимателей в системе общественного воспроизводства. Такое положение изменится в случае выделения в качестве субъектов малого предпринимательства семейных предприятий, не использующих наемный труд. Сразу следует подчеркнуть, что малые семейные предприятия фактически выпадают из числа объектов централизованного регулирования трудовых отношений. В области малого семейного предпринимательства трудовые отношения имеют совершенно иной характер, в силу отсутствия формального разделения коллектива предприятия на собственников и наемных работников.

На малых семейных предприятиях отсутствует необходимость строгой формализации процесса децентрализованного регулирования трудовых отношений. Подобная возможность исключена для любого хозяйствующего субъекта, использующего наемный труд. Даже на предприятиях, практикующих нелегитимное привлечение наемных работников, существует закрепленный на основании устных договоренностей порядок оплаты труда, график работы, перечень возможных санкций при не-

исполнении должностных обязанностей и т.п. Одним из признаков работодателя с высокой культурой организации управления собственной деятельностью всегда выступает закреплённая во внутренних регламентах система персонального менеджмента, охватывающая все аспекты трудовых отношений [2 с.81].

Для малого семейного предприятия большинство элементов этой системы является излишним. Из практики его работы полностью исключаются такие базовые понятия, как штатное расписание, трудовой контракт, должностные инструкции, оклады, премии, административные и экономические санкции. Даже термин «кадровая политика» применительно к деятельности малого семейного предприятия представляется профанацией.

Очевидно, что определенные элементы децентрализованного регулирования трудовых отношений присутствуют и в исследуемой нами области предпринимательской деятельности. Как любой иной хозяйствующий субъект малое семейное предприятие подчиняется общим законам рыночной экономики. В частности, оно вынуждено поддерживать приемлемый уровень конкурентоспособности на избранном сегменте рынка. Это, в свою очередь, предполагает необходимость компетентного управления собственной деятельностью на внешнем и внутреннем уровнях, следовательно, и в области организации труда работников. Но несомненным преимуществом малого семейного предприятия является ее простота и «незарегламентированность», которая до настоящего времени снижает эффективность персонального менеджмента на крупных предприятиях, в том числе — постоянно провоцирует трудовые конфликты [2 с.94].

Развитие семейных предприятий как законодательно закреплённой формы предпринимательской деятельности позволит решить значительное число важных экономических и социальных задач. *Во-первых, оно будет способствовать процессу легализации трудовой деятельности сотен тысяч российских граждан, а значит — повышению общего уровня легитимности отечественного малого предпринимательства в целом. Сохранение «в тени» части персонала, фактически участвующего в деятельности предприятия или индивидуального предпринимателя, выгодно самому работодателю, но в ка-*

кой-то степени и работнику. Поэтому борьба с этим явлением исключительно административными методами представляется мало перспективной. Появление у семейных предприятий официального статуса, создает предпосылки для поиска приемлемого компромисса между коммерческими интересами частного бизнеса, фискальными задачами государства и потребностями в социальной защите со стороны занятых в сфере малого предпринимательства.

*Во-вторых, развитие малых семейных предприятий будет способствовать решению задачи активизации женского и молодежного предпринимательства.* Сегодня этим вопросом занимаются многие отечественные исследователи, например, с. Барсукова. Но главное, что специфические условия развития нашей страны полностью исключают, по нашему мнению, проблему недостаточного участия женщин в процессе общественного воспроизводства.

Большее внимание привлекает активизация трудовой деятельности молодежи. Сегодня здесь просматриваются многие настораживающие тенденции, в частности, рост безработицы в этой социальной группе, увеличение молодежной преступности, наркомании и т.п. Эти проблемы лежат вне сферы настоящего исследования. Вместе с тем, развитие семейного предпринимательства, несомненно, будет способствовать их решению. Это предположение подтверждается зарубежным опытом. В заключение можно отметить, что использование труда молодежи в семейном бизнесе способствует решению уже сформулированной в работе задачи формирования в России «идеологии свободного предпринимательства» [3 с.47].

*Еще одним объектом нашего исследования являются методические требования к непосредственной организации трудовых отношений на малом семейном предприятии.* Их рекомендуется конкретизировать уже на стадии подготовки к созданию предприятия и в последующем соблюдать во избежание, с одной стороны, возникновения конфликтных ситуаций между членами трудового коллектива предприятия и, с другой, негативного влияния «человеческого фактора» на приоритетные для предприятия направления деятельности — коммерческое и производственное.

Первым требованием является *распределение функциональных обязанностей между всеми членами семьи участвующими в деятельности создаваемого предприятия.* При этом не рекомендуется использовать для решения этой задачи любые, даже упрощенные аналоги должностных инструкций. Единственной целью выступает распределение «зон ответственности» каждого из участников. Следует также дополнительно уточнить необходимые для работы предприятия функции, исполнять которые:

- может только один из работников, что предполагает поиск типового для предприятия варианта его временной замены, например, в случае болезни;

- могут сразу несколько работников, что обеспечивает возможности решить проблему временного замещения без посторонней помощи.

Второе требование связано с *необходимостью определения границ компетенции руководителя предприятия*, т.е. формирование перечня вопросов перспективного развития и текущего функционирования предприятия, которые не могут решаться в единоличном порядке. Опыт США и большинства стран Европы показывает, что попытка распространить авторитарный стиль руководства на исследуемую область предпринимательской деятельности завершается распадом предприятия в первый же год с момента выхода на рынок. Причиной является обычно добровольный выход из семейного бизнеса менее близких директору предприятия родственников, а также детей сразу после достижения ими совершеннолетия. Опыт семейного предпринимательства в регионах с сохранившимися патриархальными устоями, для России, как нам представляется, мало приемлем.

Третье требование касается *необходимости существования общего порядка распределения части дохода, выделяемого на цели непроизводственного потребления.* Как уже отмечалось, организационно-правовой статус малого семейного предприятия не предполагает наличия традиционных инструментов оплаты труда — должностных окладов, премий, доплат и надбавок. Это требование неактуально для предприятий, единственными работниками которых выступают члены семьи с общим бюджетом. Однако в семейном бизнесе могут участвовать уже имеющие свои семьи взрослые дети, а также отдельно проживающие родственники. В таком случае желательно наличие специальных договоренностей, основой которых может служить хорошо отработанный в бизнесе механизм долевого участия в прибыли. Не рекомендуется использовать любые аналоги заработной платы, даже обеспечивающие справедливое соотношение с реальной трудоотдачей работника. Подобная практика противоречит самому принципу семейного бизнеса и неизбежно вызовет конфликт между членами трудового коллектива.

Четвертое требование касается *недопустимости использования для текущего регулирования трудовых отношений внутри малого семейного предприятия каких-либо инструментов помимо психологических.* Временные нарушения в исполнении должностных обязанностей со стороны конкретных работников возможны на любом типе предприятий. Административные методы воздействия — выговор, увольнение, понижение в должности и т.п. в семейном бизнесе исключены в силу специфики взаимоотношений между работниками. Более доступными могут показаться остальным членам семьи экономические санкции, например, в форме уменьшения дохода, причитающегося виновнику за текущий месяц. Подобный подход представляется нам ошибочным в силу неизбежных последующих нарушений в личностных отношениях внутри семьи. Одной из особенностей организации коммуникаций между работниками малого семейного предприятия является объективная невозможность разграничить личные и служебные отношения. Поэтому, единственной

допустимым инструментом их регулирования могут служить методы психологического воздействия.

С рассмотренной выше особенностью связано пятое требование, предполагающее *необходимость использования специальных форм защиты от угрозы распространения естественных конфликтов и противоречий в процессе трудовой деятельности работников на их личные отношения как членов одной семьи*. Для отечественных условий это требование особенно актуально в силу специфической ментальности россиян, не позволяющей им четко дифференцировать деловые и личные проблемы. Разработка специальных типовых методик для практической реали-

зации данного требования требует участия профессиональных социологов и психологов. Мы можем отметить здесь особую роль руководителя предприятия, чаще всего одновременно выступающего в качестве главы семьи [1 с.113].

Остается добавить, что при успешной реализации сформулированных выше требований, именно в малом семейном бизнесе могут быть обеспечены условия для подлинно гармоничного сочетания семейных и деловых интересов человека — задачи, которую так и не удалось решить в рамках реализации отечественной доктрины «коммунистического труда» и японской концепции «пожизненного найма».

#### Литература:

1. Гужина, Г. Н., Мумладзе Р. Г. Экономика и социология труда//учебник. — 4-е издание М.: «КНОРУС», 2011 г.
2. Гужина, Г. Н., Гужин А. А., Мумладзе Р. Г. Управление персоналом//Учебник. — М.: «Палеотип», 2011 г.
3. Гужина, Г. Н. Формирование и развитие предпринимательства в АПК//Монография. — ФГОУ РосАКО АПК, М. 2008
4. Гужина, Г. Н., Гужин А. А. Проблемы подготовки кадров для малых предприятий аграрного сектора// X Международной научно-практической конференции «Прикладные научные разработки — 2014», Publishing House «Education and Science» s.r.o. (Чехия, Прага), 2014

## Анализ основных методов, используемых для оценки социально-экономической эффективности заемного труда<sup>1</sup>

Турсукова Инна Ивановна, старший преподаватель  
Южно-Уральский государственный университет (г. Златоуст, Челябинская обл.)

*В статье раскрывается содержание и обосновывается практическая значимость основных методов, используемых в ходе принятия решения делегировании функций заемным специалистам. Итогом рассмотрения используемых методов становится вывод о целесообразности вхождения в систему заемного труда.*

**Ключевые слова:** методы, анализ, заемный труд, эффективность.

Методы играют в построении научного знания исключительно важную роль. Это правила и процедуры, с помощью которых устанавливается связь между фактами, гипотезами и теориями. Методы, по мнению, В.И. Добренкова, выступают «алгоритмами», которые позволяют от эмпирических объектов перейти к построению теории, отражающей явления, определяющей свойства этих объектов, и наоборот. Эти «алгоритмы» сложны и не могут мыслиться в отрыве от понимания фактов и конструктов. Именно с помощью методов происходит сбор и интерпретация фактов [1, с. 69]. Поэтому говоря об оценке целесообразности вхождения в систему заемного труда, имеет большое значение подбор ме-

тодов. Их разумное сочетание и умелая интерпретация результатов, полученных в ходе применения совокупности методов, могут помочь в получении объективных результатов оценки эффективности заемного труда на предприятии.

Принятие обоснованного решения об эффективности привлечения заемного персонала основывается на четко определенном алгоритме действий, который включает в себя несколько этапов:

1. Анализ организационной структуры предприятия, определение рациональной численности персонала.
2. Оценка эффективности деятельности подразделений в рамках рассматриваемого предприятия; выде-

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках проекта проведения научных исследований («Исследование социально-экономической эффективности использования гибких форм занятости на рынке труда Уральского региона»), проект № 14–36–50223.

ление подразделения, подлежащего переводу на использование заемного труда.

3. Формирование набора показателей для оценки эффективности заемного труда с позиции работодателя и с позиции работника.

4. Идентификация и оценка экономических рисков, сопутствующих использованию заемного труда.

5. Принятие управленческого решения о целесообразности внедрения системы заемного труда на предприятии.

В результате в методике оценки целесообразности вхождения в систему заемного труда появляется несколько групп параметров, позволяющих реализовать вышеперечисленные этапы:

1. Параметры экономической эффективности (прибыль, производительность и т.д.);

2. Психологические параметры личности (качество трудовой жизни, социально-психологический климат и т.д.);

3. Организационно-технологические параметры (коэффициент внутрисменной занятости, коэффициент выполнения норм выработки и т.д.);

4. Статистические параметры (уровень травматизма, уровень заболеваемости и т.д.).

Попытаемся раскрыть потенциал использования и практическую ценность методов, являющихся в рамках методики оценки эффективности заемного труда, инструментом для сбора и систематизации вышеперечисленных величин. Совокупность методов схематично представлена на рисунке 1.

1. Анализ документов. В качестве документов выступают формы официальной статистической отчетности (федеральной и субъектов РФ), а также данные, характеризующие текущую деятельность предприятий. Практическая применимость данного метода обусловлена необходимостью анализа штатного расписания предприятия с целью выявления подразделений, нуждающихся в оптимизации численности работников. Кроме этого, исследование предполагает необходимость информации о среднемесячной заработной плате работника соответствующей должности (профессии), количестве больничных листов, а также о случаях травматизма на соответствующем рабочем месте, источником которой также является служебная документация предприятия.

2. Опрос. Самый простой и при этом самый эффективный инструмент для получения информации, касающейся персонала. Одним из важнейших преимуществ его является то, что опрос позволяет в достаточно сжатые сроки выяснить мнение больших совокупностей людей и получать разнообразную информацию [2, с. 69]. В рамках методики оценки целесообразности вхождения в систему заемного труда целесообразность использования данного метода сбора информации обусловлена необходимостью определения квалификации работников рассматриваемого подразделения, а также психологического климата среди сотрудников при построении методики оценки эффективности заемного труда с позиции работодателя. По-

средством данного метода возможной является и оценка качества продукции (оказываемых услуг) при помощи отзывов потребителей.

3. Экономико-статистические методы. Они объединяют достижения конкретной экономики, технических наук, математической статистики и вычислительной техники. Исходя из экономики и технологии данного производства, проводится качественный анализ изучаемых процессов. На этой основе методами математической статистики и экономико-математического моделирования с помощью ЭВМ производятся расчеты, делаются выводы и принимаются решения. Здесь качественный (экономический) и количественный (статистический) анализы выступают в единстве [3, с.453]. Практическая значимость их обусловлена необходимостью оценки показателей деятельности предприятий Уральского региона, связанных с состоянием и использованием их персонала. Существенный потенциал использования в рамках проводимого исследования имеют индексный метод статистики и метод анализа иерархий. Практическая значимость их обусловлена необходимостью сведения разнородных величин, отражающих интересы обеих сторон трудовых отношений, к единой, позволяющей судить о целесообразности вхождения в систему заемного труда. Кроме этого, экономико-статистические методы актуальны и при количественной оценке экономических рисков, сопутствующих использованию заемного труда на предприятии.

4. Метод экспертных оценок. Сущность метода заключается в рациональной организации проведения экспертами анализа проблемы с качественной оценкой суждений и обработкой их результатов. Обобщенное мнение группы экспертов принимается как решение проблемы. В процессе принятия решений эксперты выполняют информационную и аналитическую работу по формированию и оценке решений. Простота организации процедуры, возможности использования статистической обработки, охвата больших групп — все это несомненно, является достоинствами данного метода [4, с. 150]. В рамках анализируемой методики потенциал использования данного метода реализуется в процессе качественной оценки экономических рисков, сопряженных с системой заемного труда, а также в результате оценки среднего уровня квалификации специалистов.

Исходя из анализа приведенного выше инструментария, используемого при оценке целесообразности вхождения в систему заемного труда, можно отметить, что каждый из рассмотренных инструментов обладает как достоинствами, так и недостатками. Таким образом, можно утверждать, что применение отдельно взятого инструмента для оценки эффективности заемного труда является недостаточным. В результате появляется необходимость выбора группы инструментов, учитывая состояние и особенности функционирования объектов исследования в рамках конкретного вида экономической деятельности и наличия необходимой для анализа информации.

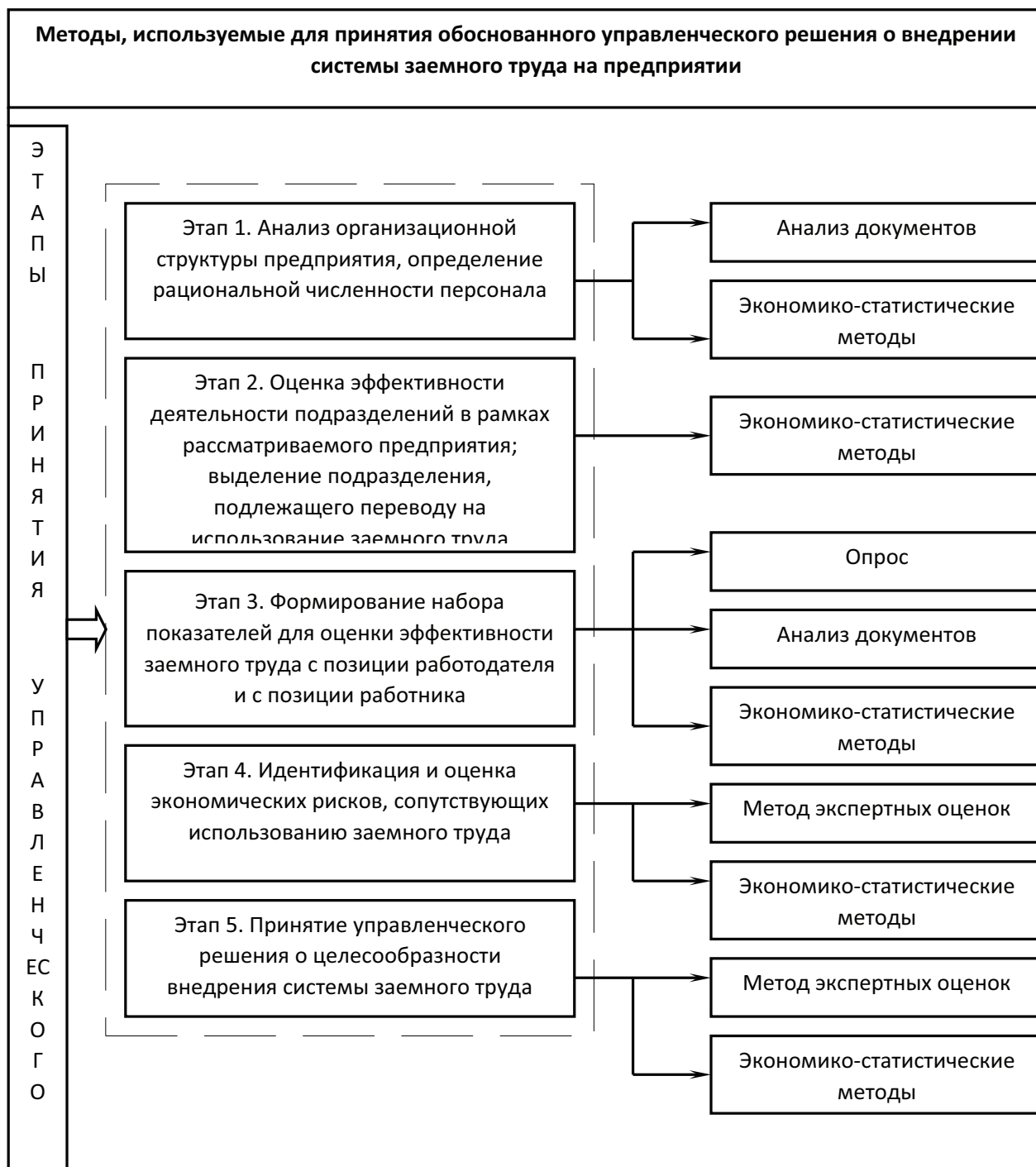


Рис. 1. Методы, имеющие потенциал использования в процессе принятия обоснованного управленческого решения о внедрении системы заемного труда на предприятии

#### Литература:

- Добренков, В. И., Кравченко А. И. Методы социологического исследования М.: ИНФАРМ, 2004.
- Карпов, О. Э., Махнев Д. А. Методика организации опроса пациентов для оценки удовлетворенности качеством медицинского обслуживания // Вестник Национального медико-хирургического Центра им. Н. И. Пирогова, 2009. Т. 4, № 1. С.68—72.
- Лопатников, Л. И. **Экономико-математический словарь:** Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003. — 520 с.
- Миляева, Л. Г. Методические подходы к оценке качества трудовой жизни персонала организации // Ползуновский альманах. № 1, 2009. с. 149—155.

## Инновационное управление сотрудниками малого предприятия

Шляпникова Елена Викторовна, магистрант

Саратовский государственный технический университет имени Ю.А. Гагарина

*В статье анализируется малое инновационное предприятие и его сильные стороны в современной экономике, посредством управления персоналом. Так же рассмотрена система внедрения инноваций, как наиболее тяжелой части развития.*

**Ключевые слова:** инновационный бизнес, инновация, малое инновационное предприятие, экономика труда, управление творческими сотрудниками.

Управление сотрудниками является важным звеном в экономике труда, как в малом предприятии, так и в крупном предприятии. Без сотрудников нет предприятия, а без творческих сотрудников не состоится инновационное предприятие. Без творческих сотрудников ни одно предприятие не сможет достичь своих инновационных целей и нововведений. Творческий сотрудник является важнейшим звеном в процессе создания и распространения нововведений на предприятии. А если инновационное предприятие относится к малому бизнесу?

Малый бизнес сопровождается незначительным запасом устойчивости и значительна конкуренция, а инновационный процесс, как и в крупном предприятии, включает в себя всю технологию создания новых продуктов и услуг. Малое предприятие быстро реагирует на изменение ситуации на рынке и быстро доводит измененные задачи до сотрудников. Реакция творческих сотрудников сопровождается моментальным принятием решения и изменениями в работе. Следовательно, и управление инновационным малым предприятием отличается от методов управления сотрудниками в крупном предприятии.

В малом бизнесе имеет место тесное взаимодействие руководителя с сотрудниками и чаще всего, руководитель является инициатором нововведений и возглавляет процесс управления нововведениями. В данном процессе большое значение имеет командная работы и нацеленность на инновационный результат. Успешные руководители в управлении творческими сотрудниками — это не просто технологически мыслящие автократы и не обычные составители деловых соглашений и сделок. Они не находятся вне инновационной деятельности, а создают условия, которые позволяют творческим работникам внедрять нововведения.

Управление творческими сотрудниками является неременной составляющей управления и развития малого инновационного предприятия. Для эффективного функционирования любого предприятия в управление персоналом всегда использовались принципы научной организации труда. А управленческие инновации необходимо рассматривать как методику, существенно отличающуюся от НОТ и впервые используемые на данном предприятии. Особенностью инноваций в управлении персоналом является ориентир на инновационные цели малого предприятия, сопровождаемые неопределенно-

стью результатов и возникающим конфликтом между существующими достижениями и нововведением. Модель инновационного управления творческими сотрудниками малого предприятия должна учитывать то, что инновационный процесс может быть очень сложным. Инновационный процесс включает в себя много различных шагов, этапов, фаз. Инновационные проекты более уникальны, они не повторяются. А в начале инновационного процесса появляется идея, из которой моделируются нововведения. И основная цель инновационного управления творческими сотрудниками малого предприятия — постоянно поддерживать корзину идей полной до краев богатыми нововведениями. Эти идеи должны приходить от всех творческих сотрудников, университетских исследовательских центров и фундаментальной науки. Для повышения эффективности развития инновационного малого предприятия необходимо разработать модель управления творческими работниками выдвигать на первый план инновации как ключевой компонент стратегии малого предприятия, как основной источник его развития. Модель управления творческими работниками основана на создании платформ для развития инновационного малого предприятия.

В основу платформы инновационного управления сотрудниками необходимо заложить возрастающую роль личности творческого сотрудника. Установлено, что инновационные изменения в малом бизнесе одновременно несут как большие возможности, так и серьезные угрозы для творческого сотрудника, вносят значительную степень неопределенности в жизнь практически каждого сотрудника.

С целью устранения возникших неопределенностей необходимо исследовать мотивационные установки каждого творческого сотрудника и научится их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед малым инновационным предприятием.

Инновационное управление творческими сотрудниками должно предусматривать разработку индивидуальной кадровой стратегии в непрерывном режиме. Руководящий состав малого предприятия для повышения эффективности инновационной деятельности творческих работников должен управлять процессами создания и распространения нововведений, создавать организационные структуры, позволяющие развивать необходимые

знания, компетенции, поддерживать постоянный процесс обучения в малом предприятии.

Особое место в инновационном управлении творческими сотрудниками занимает процесс создания платформы развития малого предприятия на базе интеграции технологий и компетенций с целью поддерживать и развивать определенные «корзины» инноваций. Такие платформы технологий и компетенций ориентированы на стимулирование инновационной деятельности творческих сотрудников, являющейся ключевым фактором в развитии малого предприятия.

С целью активизации творческой, интеллектуальной деятельности сотрудников, процессов создания и распространения нововведений, модель инновационного управления творческими сотрудниками предполагает системный подход к разработке стратегии и структуры платформы управления.

Изложенные выше предложения можно представить в виде схемы.

Инновационное управление творческими сотрудниками малого предприятия обеспечивает поиск идей среди большого разнообразия источников, постольку это увеличивает вероятность нахождения эффективных идей, методов производства новых продуктов и услуг. Конечная стадия инновационного процесса способствует коммерциализации процесса.

Представленная структура управления использует инновационную трактовку ресурсов малого предприятия.

Ресурсы инновационного малого предприятия — это не просто его затраты согласно бухгалтерской отчетности и не просто основные средства (лаборатории, офисные помещения, оборудование).

Ресурсы также включают финансовую поддержку, и конечно сотрудников, партнеров, потребителей и конкурентов. К этому еще надо добавить знания, компетенции, технологии, которые использует малое предприятие. Важная проблема и возможность повышения эффективности развития малого предприятия заключается в том, чтобы управлять нематериальными ресурсами так же эффективно, как и материальными ресурсами. В ресурсы инновационного малого предприятия включаются также творческие работники. Команды творческих работников являются неотъемлемым структурным элементом инновационной системы управления малым предприятием.

Важными ресурсами инновационного малого предприятия являются ее партнеры (научные организации Российской академии наук, научно-исследовательские институты (НИИ) при высших учебных заведениях, конструкторские, проектные и проектно-исследовательские организации).

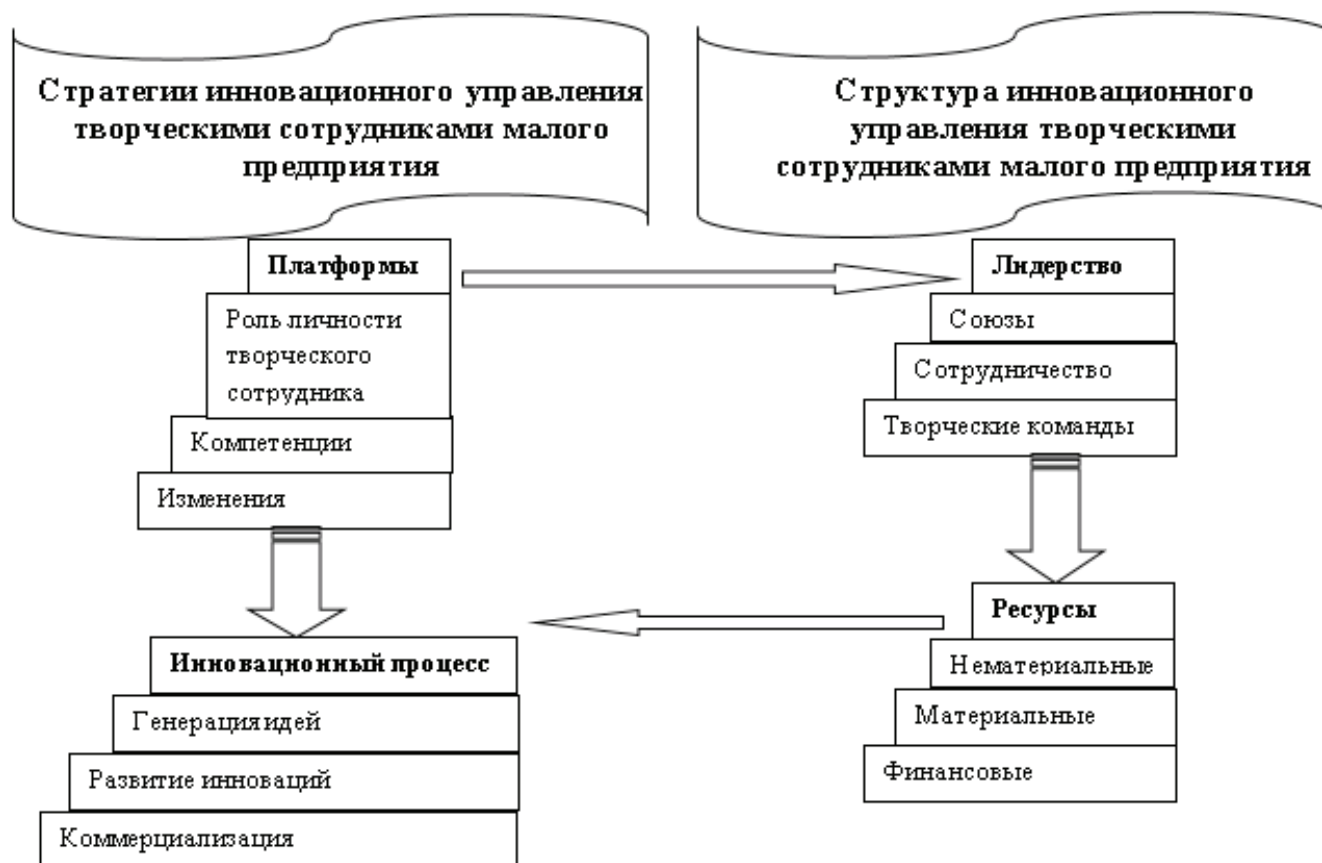


Рис. 1. Схема инновационного управления творческими сотрудниками малого предприятия

Эффективные партнеры демонстрируют желание работать с малыми предприятиями на равных в ходе получения выгод от инноваций. Это означает совместное использование информации и опыта. И возникает необходимость партнерские отношения включать в структуру инновационного управления творческими работниками малого предприятия.

Ключевыми ресурсами малого инновационного предприятия являются творческие работники и их компетенции. Творческие сотрудники помимо их ежедневных заданий постоянно привлекаются для участия в специальных инновационных проектах, где требуются их особые опыт и навыки. Это повышает эффективность развития малого инновационного предприятия.

В соответствии с выбранной платформой инновационного управления творческими сотрудниками малого предприятия можно утверждать, что ресурсы инновационного малого предприятия — это активы, которыми необходимо систематически управлять для повышения эффективности их использования.

Структура инновационного управления основаны на взаимном признании возможностей и вкладов каждого творческого сотрудника и не замещают существующую организационную структуру малого предприятия.

Инновационное управление творческими сотрудниками предполагает обширную неформальную коммуникацию в ходе постоянных встреч, обменов посланиями по электронной почте, какими-то мыслями, соображениями. В процессе неформальных коммуникаций должен выделяться инициатор коммуникации, который при необходимости подводит итоги обсуждений и предлагает новые их направления. В инновационной системе управления эту роль выполняет неформальный лидер, а не по должности и формальному статусу.

Ключевой персонал инновационного предприятия — научные сотрудники, деятельность которых и обеспечивает «инновационность» малого предприятия. Управление этой категорией персонала имеет серьезные специфические особенности, как в организации труда, так и в мотивации.

#### Литература:

1. Блинов, А.О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности / А.О. Блинов. — М.: Ось-89, 2003.
2. Веснин, В.Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник / В.Р. Веснин. — М.: Проспект, 2008. — 412 с.
3. Догиль, Л.Ф. Семенов Б.Д. Предпринимательство и малый бизнес: учебное пособие / Л.Ф. Догиль, Б.Д. Семенов. — М.: Высшая школа, 1999. — 266 с.
4. Дорошева, М.В. Нужны ли Вам такие сотрудники? / М.В. Дорошева. — М.: Интел-Синтез, 2002. — 48 с.
5. Евсеева, О.А. Проблемы и перспективы развития предприятий малого и среднего бизнеса в условиях информационной экономики / О.А. Евсеева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. — № 1. — 2011. — с. 74—78.
6. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации: учебник / А.Я. Кибанов. — М.: ИНФРА, 2006. — 436 с.
7. Малый бизнес: зарубежный опыт / Официальный сайт национального института системных исследований проблем предпринимательства. URL: [http://www.nisse.ru/business/article/article\\_1141.html](http://www.nisse.ru/business/article/article_1141.html) (дата обращения: 12.09.2014).
8. Управление персоналом: учебник / Т.Ю. Базаров. — М.: Банки и биржи, 2007. — 350 с.
9. Столярова, Т.В. Управление персоналом: учебное пособие / Т.В. Столярова. — Волгоград: НОУ ВПО ВИБ, 2007. — 208 с.
10. Тихомирова, Е.В. Человеческие ресурсы, основные понятия / Е.В. Тихомирова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. — № 1. — 2010. — с. 72—76.

## Объективные причины оппортунистического поведения экономических субъектов

Щитова Алёна Николаевна, магистрант

Омский государственный университет путей сообщения

Понятие «оппортунизм» в экономической теории появилось во второй половине XX века и связано в первую очередь с теорией трансакционных издержек. Американский экономист О. Уильямсон во второй половине XX века определил оппортунизм как самую сильную форму эгоистического поведения индивидов. Под оп-

портунизмом он понимал «следование своим интересам, в том числе обманом путем, включая сюда такие явные формы обмана как ложь, воровство, мошенничество». Подобное поведение, по мнению О. Уильямсона, приводит к информационной асимметрии, которая усложняет экономическое взаимодействие между агентами.

Следствием оппортунистического поведения является нарушение условий контракта, и издержки контрагента. О. Уильямсон выделял оппортунизм *ex-ante* и *ex-post*. Предконтрактный (*ex-ante*) оппортунизм возникает еще до заключения какого-либо контракта, когда одна из сторон соглашения намеренно вводит в заблуждение другую. Постконтрактный, или *ex-post*, оппортунизм стороны проявляют, соблюдая не в полной мере или нарушая условия уже заключенного контракта. О. Уильямсон, впервые обративший внимание на такое явление как затраты на управление экономической системой — это транзакционные издержки — возникающие вследствие оппортунистического поведения экономических агентов [1, с. 200].

В рыночных транзакциях оппортунизм проявляется как сокрытие неявных качеств своего предложения, недобросовестное распоряжение доверенной собственностью, использование сильной позиции в ущерб партнерам с нарушением принятых договоренностей. Также оппортунистическое поведение проявляется через использование прав собственности в противоречии с общественными институциональными интересами. Внутри предприятия оппортунистическое поведение менеджеров проявляется в виде потребления на рабочем месте, инвестиций за счет дивидендов, расширения операций за пределы оптимальности, с точки зрения стоимости фирмы, сопротивления поглощениям в личных целях.

Так, в большинстве случаев оппортунизм работников возникает как ответная реакция на оппортунизм работодателя или администрации фирмы. Нарушение контрактных обязательств по отношению к сотрудникам возможно и со стороны работодателя:

- требование от работников выполнять обязанности, не соответствующих их компетенции;
- требование задерживаться после работы или выходить на работу в выходные дни;
- задействовать личные связи, знакомства работника для решения каких-либо проблем организации;
- регулярно нарушаемые или длительные по времени обещания руководителей структурных подразделений, в обмен на которые они требуют от сотрудников выполнения определенных видов работ.

Работники, испытавшие на себе влияние оппортунизма со стороны работодателя, рассматривают это как форму покушения на их экономическую свободу. Инициатива в этом процессе не обязательно принадлежит работодателю, хотя его первичность встречается наиболее часто. Иногда работники в ответ на корректные отношения работодателя стремятся минимизировать собственные трудовые усилия. Тогда оппортунизм со стороны работодателей становится вынужденной мерой, направленной на восстановление сократившегося уровня экономической свободы фирмы. Вследствие того, что в руках работодателя находится административный ресурс, который легко использовать для изменения существующих в фирме формальных и неформальных правил, возникает ситуация, в которой оппорту-

низм работодателя тяжелым бременем ложится на сотрудников [2, с. 200].

Причины оппортунистического поведения можно разделить на две группы: обстоятельства, делающие оппортунизм возможным, и факторы, определяющие готовность экономических агентов использовать возможности для оппортунистического поведения. Обстоятельства, формирующие пространство для оппортунизма, таковы:

1. Разделение труда и отделение собственности от управления. Обезличенность собственности усиливается с развитием фондового рынка и дроблением акционерного капитала предприятий: в корпорации, которая привлекает капиталы на свободном рынке, ее владельцы лишены возможности контролировать поведение менеджеров в силу своей разобщенности. С ростом сложности труда и образованности работников неизбежно расширяется и пространство для оппортунизма. Работники лучше понимают пространство действий, работа контролируется труднее, люди начинают анализировать дивергенции собственных целей и целей предприятия — все это приводит к возрастанию моральной угрозы в иерархических организациях.

2. Информационная асимметрия. Характер распределения информации между участниками бизнеса. Например, в случае, если одна из сторон знает больше (т.е. возникает информационная асимметрия), эта сторона имеет стимул к оппортунистическому поведению. Проблема информационной асимметрии особенно ярко проявляется в отношениях между топ — менеджментом и остальными группами влияния. Опыт показывает, что менеджмент без профессионального и заинтересованного контроля активно использует ресурсы предприятий и партнеров в личных целях.

3. Неопределенность прав собственности. К примеру, рынок эффективно функционирует без государственного вмешательства при следующих предпосылках: определенность и полная защита прав собственности, полная информированность и совершенная конкуренция.

4. Специфические инвестиции. Наличие специфических инвестиций — инвестиций, теряющих стоимость при прекращении деловых отношений, в обеспечение которых они сделаны. Сюда относятся затраты на развитие специфического ноу-хау, приобретение специализированного оборудования и обучение персонала, на формирование доверия и репутации, а также затраты, окупаемость которых зависит от временных параметров, и др. В случае, если одна сторона сделала специфические инвестиции, а другая — нет, вторая сторона может попытаться эксплуатировать первую, перераспределяя в свою пользу ренту, которая возникает по причине специфичности инвестиций. [3, с. 30].

Основной причиной оппортунистического поведения экономических субъектов хотелось бы заметить, что оппортунистическое поведение заключается не в ослаблении системы стимулирования, а в отсутствии стимули-

рования «труда трудом». Речь идет о несовпадении границ налагаемых друг на друга моделей — модели рабочего места как социотехнической реальности и модели работника как чрезвычайно сложного био-социо-культурного субъекта действий в пространстве мира труда. Каждый работник должен стимулироваться такой реальной совокупностью элементов этого микромира труда, к которой он генетически, эмоционально, нравственно, психологически подготовлен и которая (совокупность) позволит ему самореализоваться, реализовать в полной мере все свои способности в сфере трудовой деятельности. И, стало быть, проблема противоречивого взаимодействия принципа и агента может быть решена при одном непреломном условии, а именно: при условии достаточного знания об агенте, на основании которого принципал определяет адекватную ему (точнее, его способностям, склонностям и потребностям) «нишу» в совокупности рабочих мест. Только таким образом удастся мотивировать работника на честный и добросовестный труд (по крайней мере, удастся минимизировать всплески оппортунизма) [5, с. 120].

Также причиной оппортунистического поведения работника можно выделить отчуждение труда. Отношение к труду непосредственно связано с характером или видами участия индивида в производственном процессе. Согласно К. Марксу, главной характеристикой положения наемного работника является отчуждение труда. Отчужденный труд — это труд наемных работников, их труд, заключенный в стоимости товаров или услуг, которые не являются их собственностью и принадлежат собственникам капитала. Это фундаментальное экономическое явление порождает особое отношение к труду, особый характер труда — «наемный труд», особый тип работника — «наемный работник». Наемный работник попадает в сферу производства на основе найма его рабочей силы работодателем, что оформляется соответствующим контрактом (трудовым договором). Он бережно относится к своему основному богатству, главной собственности — способности к труду. Отчуждение труда работников приводит к неэффективной реализации их трудового потенциала. Отчуждение труда — это объективный общественный процесс превращения трудовой деятельности человека

и ее результатов во что-то внешнее, самостоятельно господствующее над человеком, на индивидуальном уровне демотивирующее работника, проявляющееся во внутреннем отторжении работы и в оппортунистическом поведении. К примеру, в тарифно-окладной системе труд рабочих, которые работают повременнo, оплачивается в зависимости от рабочего времени. При этом организация ожидает, что нанятый работник будет работать интенсивно и инициативно. Однако работник скоро усваивает очевидную истину: зарплата не зависит от эффективности его труда, а инициатива, как правило, не поощряется. В этих условиях работник начинает экономить свою рабочую силу, при этом за уменьшающий труд он получает неизменную зарплату, т.е. организация начинает платить все дороже за каждую единицу затраченного рабочего труда [6, с. 53].

Таким образом, для выявления объективных причины оппортунизма экономических субъектов, в основном выделяют с одной стороны, оппортунизм, который рассматривался согласно теории транзакционных издержек, с другой, — политэкономическое понятие отчуждения труда. Очевидно, что оппортунистическое поведение работников возникает вследствие отчуждения труда и является его внешним проявлением. Развитию оппортунизма способствуют слабый уровень корпоративной культуры, наличие ассиметричной информации, отсутствие оценки труда и необходимого контроля за деятельностью работников [7, с. 43].

Оппортунистическое поведение экономических субъектов имеет место на всех без исключения предприятиях и проявляется в том или ином масштабе или форме. Это вызвано, на мой взгляд, в первую очередь неудовлетворенностью работников экономическим положением, как самих предприятий, так и отраслей, к которым принадлежат их предприятия на макроуровне, уровнем оплаты их труда, системой морального стимулирования, низкой эффективностью административно-управленческого персонала, что в результате приводит к возникновению конфликтных ситуаций внутри коллектива. Кроме низкой мотивации, на осуществление оппортунистических действий сотрудников также толкает недостаточный уровень контроля со стороны руководства.

#### Литература:

1. Богданова, Н. Ю. Оппортунистическое поведение: к формулировке понятия / Н. Ю. Богданова // Вестник Волгоградского государственного университета. 2010. № 2 (10). с. 199—204.
2. Козлова, Е. В. Формы проявления оппортунистического поведения менеджеров в крупных российских корпорациях / Е. В. Козлова // Вестник Челябинского государственного университета. 2011. № 32 (247). с. 78—81.
3. Белкин, В. Н. Демотивация труда и оппортунизм работников организации / В. Н. Белкин, Н. А. Белкина // Челябинский гуманитарий. № 7. 2010. с. 37—46.
4. Виноградова, В. Ю. Социально — экономические основы оппортунистического поведения персонала российских организаций / В. Ю. Виноградова, В. Н. Белкин, Н. А. Белкина, О. А. Антонова // Челябинский гуманитарий. 2010. № 9. с. 27—33.

5. Козлова, Е. В. Экономические механизмы выявления и ограничения оппортунистического поведения в российских корпорациях / Е. В. Козлова // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 10 (264). с. 117—121.
6. Бас, А. В. Регулирование оппортунистического поведения экономических субъектов / А. В. Бас // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2010. № 4. с. 53—56.
7. Белкина, Н. А. Влияние оппортунистического поведения работников предприятия на реализацию их трудового потенциала / Н. А. Белкина, О. А. Антонова // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2012. № 13. с. 42—50.

## 14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

### Особенности развития стратегического планирования на предприятиях России

Брыкалов Сергей Михайлович, кандидат экономических наук, начальник отдела  
ОАО «ОКБМ Африкантов» (г. Нижний Новгород)

*В материалах статьи приведен анализ отечественного опыта по стратегическому планированию на предприятиях, определены этапы его развития, а также сформулированы характерные особенности.*

**Ключевые слова:** стратегическое планирование, развитие, стратегия развития.

Детальное изучение отечественной системы стратегического планирования как современной теории экономической науки началось в конце 90-х. К наиболее значимым теоретическим и эмпирическим работам относятся работы В. М. Архипова, С. П. Болотова, О. С. Виханского, А. П. Градова, Р. А. Фатхутдинова, Э. А. Уткина,

А. Т. Зуба, А. И. Агеева, Ю. А. Благова, В. С. Катыкало, Л. И. Евенко и др. [1, 2], в том числе статьи и монографии нижегородских ученых Л. А. Горшковой, Г. А. Морозовой, М. Н. Дмитриева, Ф. Ф. Юрлова, С. Н. Яшина и др. Исторически первыми работами в области теории стратегического планирования, изданными в нашей стране в 1992 году, являются монографии А. Н. Петрова и Ю. В. Гусева [3].

До 1992 года вопросы стратегического планирования в отечественной экономической литературе рассматривались лишь эпизодически, прежде всего как опыт управления в капиталистических фирмах (работы Ю. П. Васильева, М. М. Крейсберга, А. Р. Стерлина, А. Л. Семенова) [1]. Но практически на крупных советских промышленных предприятиях уже возникал вопрос о необходимости разработки стратегического плана.

Сам термин «стратегическое планирование» пришел к нам в 70-е годы из зарубежных печатных изданий. До этого в нашей стране использовался термин «долгосрочное перспективное планирование». Ведущий принцип существующего планирования заключался в разработке новых планов «от достигнутого», на основе имеющихся ресурсных возможностей и потенциала предприятия без исследования внешней среды, которая считалась неизменной.

Планы развития нашего государства составлялись в виде директив и со временем претерпевали ряд изменений. Россия имеет более чем полувековую историю уникального опыта их реализации. Периодом планирования был один год, затем пятилетка. Большое количество плановых показателей с учетом имеющихся ресурсов

и возможностей пропорционального развития народного хозяйства разрабатывал государственный аппарат СССР.

СССР в 1930-х гг. был вынужден ускоренно решать историческую задачу — осуществить индустриализацию страны для обеспечения ее обороноспособности. Для расчета траектории своего развития (плана) корпорация «СССР» впервые в мире применила итеративный процесс (процесс последовательных приближений) согласования материальных, трудовых и финансовых балансов [4]. Именно тогда была создана четкая система управления страной, работавшая, как часы, для выполнения стратегических задач страны, однако нельзя сказать, что система планирования, как механизм, позволяла координировать производителей для эффективного выполнения заказов конечных потребителей — домашних хозяйств, государства, экспортеров.

В послевоенные годы, используя зарубежный опыт, Госпланом СССР разрабатывались программы и планы для быстрого и эффективного восстановления страны, экономики и производства. Люди тех лет, первые специалисты с мировыми именами, внесшими значительный вклад в построении системы планирования — И. Т. Александров, В. Р. Вильямс, И. М. Губкин, Д. Н. Прянишников, С. Г. Струмилин, М. А. Шателян, академика Н. А. Вознесенский и др.

Результатом развития и совершенствования системы планирования должно было стать не только повышение эффективности управления экономикой, но и рост качества жизни в целом. Такое развитие требовало комплексного подхода, синергию научно-технического потенциала, внедрение математических методов моделирования в социально-экономическое прогнозирование, тем более автоматизация стала возможной благодаря развитию ЭВМ.

С помощью созданной математической школы моделирования Л. В. Канторовича была разработана система многоступенчатой оптимизации стратегического плана. Синтезом теории воспроизводства К. Маркса и Ф. Эн-

гельса, объясняющей причины кризисов с дальнейшими формулировками условий бескризисного развития, кибернетики Н. Винера и эконометрической модели межотраслевого баланса В. Леонтьева стала динамическая модель научного стратегического планирования для повышения эффективности управленческих решений на базе автоматизированной системы управления ученого-кибернетика Н.И. Ведуты. Эти исследования были признаны в 1998 г. Международным Биографическим Центром Кембриджа в качестве выдающихся достижений XX века [4].

Советский период развития теории и практики управления в нашей стране характеризуется значительными достижениями в области приспособления управления к требованиям жестко централизованной плановой системы: к ее политике, идеологии, ценностям, к организационно-правовому и хозяйственному механизмам. Научный потенциал советских ученых и производственный потенциал практических работников были направлены на реализацию идей и целей, свойственных той системе управления [1]. Масштабы производства росли, и управление становилось все более хаотичным, организация все более стихийной. В итоге система показала свою несостоятельность — несовершенство централизованного перераспределения финансовых ресурсов постепенно приводило к снижению эффективности в сфере производства и внедрения новых разработок, а также возникновения то дефицита, то избытка товаров, и произошли радикальные преобразования, основанные на изменении форм собственности, предоставлении предприятиям всех прав на хозяйственную самостоятельность в распоряжении материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами, результатами труда (распределение прибыли и доходов) и выхода на внешние рынки. Все проводимые в СССР экономические реформы усиливали стихийность в организации экономики, которая завершилась в 1991 г. полным отказом от плана и распадом страны.

Анализ отечественного опыта по стратегическому планированию на предприятиях позволяет выделить несколько этапов его развития [5].

Первый этап (до 1987 г.) характеризуется централизованным планированием с явно выраженной системой «сверху-вниз», причем стратегические цели позиционировались в виде плана-закона. В этой связи у предприятия не возникало ни необходимости, ни возможности проводить исследования внутренней и внешней среды, а проблема оценки эффективности достижения целей возникала лишь при оценке преимущества технологических или конструктивных, то есть узкоспециализированных решений.

Второй этап (1987—1991 гг.) характеризуется некой экономической самостоятельностью. Предприятия стали работать на условиях самоокупаемости и самофинансирования, вследствие чего необходимы были оперативно верные и результативные стратегические решения. Введением в действие законов «О собственности» и «О предприятиях и предпринимательской деятельности» были

обозначены права предприятий в планировании — самостоятельность исходя из спроса на продукцию, причем относительная свобода в ценообразовании, обусловленная значительным снижением доли продукции «государственных цен». Нормативное распределение прибыли, было заменено ее налогообложением. Директивные планы заменялись направляющими, но с контрольными цифрами, госзаказами.

На многих предприятиях стали использоваться элементы стратегического планирования: оригинальные процедуры выработки и реализации стратегических решений, создавались специальные организационные структуры для анализа перспектив развития предприятия, разрабатывались комплексные программы развития. Практически на всех предприятиях в это время существовали целевые программы («Качество», «Ресурсосбережение», программы экономического, социального развития и т.д.). Однако очень редко данные программы учитывались при составлении пятилетних планов и имели внутреннюю, функциональную направленность, ориентиры на улучшение существующей деятельности предприятия. Понятия «конкуренции» и, следовательно «конкурентные преимущества» тогда не было.

На третьем этапе (1992—1994 гг.) административно-командная система была окончательно разрушена, а рыночная система еще не построена, произошло резкое изменение условий функционирования российских предприятий, которые вынуждены были самостоятельно адаптироваться к изменяющимся внешним условиям. Здесь уже стратегия стала более полной и схожей со своим настоящим позиционированием, включала ряд компонентов и функциональных структур: организационная, рыночная, финансовая, производственная, кадровая.

Несмотря на некоторые отрицательные результаты и сбои, переходный период дал мощнейшую базу сознательному полномасштабному стратегическому планированию.

Четвертый этап — внедрение стратегического планирования (1995—2000 гг.), характеризуется осознанием необходимости разработки стратегии, ориентированной на внешнюю среду: исследование потребителей, внешних и внутренних изменений, диверсификация, интеграция, освоение новых рынков. Наступила стадия, когда без стратегии у фирмы отсутствовала долгосрочная стабильная возможность самопозиционирования. Суть планирования была уже не в исполнении многочисленных количественных показателей, а в правильной постановке целей предстоящего развития и выработке стратегии их достижения. Здесь уже развивалось и долгосрочное и краткосрочное планирование, разрабатывались мероприятия с распределением на специализированные программы, включая ресурсосбережение, повышение качества, техническое перевооружение внедрялись новации.

Предприятия, используя прошлый опыт (синергия науки и экономики, сетевое планирование), а также опыт зарубежных корпораций (портфельный анализ, экс-

пертные оценки), разрабатывали комплексных программ развития для решения стратегических задач, обусловленных внешней рыночной средой.

В современных условиях хозяйствования при постоянно нарастающей нестабильности внешней окружающей деловой среды, росте конкуренции предприятия вынуждены разрабатывать и внедрять все более сложные и детализированные системы управления. На сегодняшний день в теории и практике стратегического управления четко оформилось два основных типа таких систем. Система определения и диагностика текущего состояния и система своевременного реагирования. Причем каждый из этих типов имеет определенные разновидности. К настоящему времени наиболее разработанными для практического применения на предприятии являются такие методы стратегического управления, как:

- управление посредством выбора стратегических позиций;
- управление на основе ранжирования стратегических задач (планирование своевременных решений);
- управление по слабым и сильным сигналам;
- управление в условиях стратегических неожиданностей;
- управление стратегическим набором;
- управление стратегическими задачами;
- управление в условиях спонтанных изменений.

Каждый из этих методов имеет свои преимущества и недостатки, а также конкретные условия применения.

Сейчас в практике стратегического планирования есть ряд общих аспектов: определение приоритетов основной деятельности, конкурентных преимуществ, анализ рынков, расчеты экономической эффективности планируемых мероприятий и оценка сценариев развития, выстроенная инвестиционная политика.

Все большее число предприятий ведут политику приобретения активов, слияний, поглощений или альянсов. Альянсы обеспечивают дополнительные преимущества коллективного гибкого подхода к использованию ресурсов без потери участниками собственной специализации и независимости.

Выполненный анализ отечественного опыта стратегического развития позволяет сделать следующие выводы:

— В централизованной экономике СССР использовался иерархический многоуровневый процесс стратегического планирования (народно-хозяйственный уровень, уровень межотраслевых комплексов, уровень отраслей, уровень предприятий). При этом также как и в зарубежных странах имеются многочисленные и сложные прямые и обратные связи между различными уровнями. Данный период характеризуется отсутствием конкуренции и конкурентной среды.

— При переходе на рыночные отношения и в переходный посткризисный период прослеживается интенсивное развитие процессов стратегического планирования в России (большинство предприятий переходят от стратегий «выживания», «реформирования», к стратегиям устойчивого развития, концентрированного роста, завоевания рынка, инновационным стратегиям и т.д.).

— В российском опыте стратегического планирования и управления XXI века активно проникают и используются опыт, знания, навыки и умения успешных зарубежных фирм, а также используется положительный опыт планирования при командно-административной системе.

— Наблюдается расширение количества методов и процессов, используемых при процессе стратегического планирования (используются методы экспертной оценки, разрабатываются варианты сценарии развития, выполняется портфельный анализ, оценка рисков и др.).

— Помимо таких экономических критериев оценки эффективности как выручка, прибыль стали применяться показатели международной системы финансовой отчетности (производительность труда, EBITDA, свободный скорректированный денежный поток); наряду с этими критериями в современных условиях хозяйствования используются дополнительные критерии, принятые в мировой практике. К числу таких показателей эффективности относятся социальные (средняя заработная плата, средний возраст, численность персонала), инновационные (доля инновационной продукции, объем НИОКР, количество патентов, объем публикаций и др.), инвестиционные (объем инвестиций в техническое перевооружение, объем инвестиций в интеллектуальный капитал и др.) и другие критерии. Другими словами широко используется многокритериальный подход к оценке выбранной предприятием стратегии развития.

#### Литература:

1. Практикум по теории управления под ред. Ю. В. Васильева, В. Н. Парахиной, Л. И. Ушвицкого — 2-е изд., доп. М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Кравченко, А. И. История менеджмента. М.: Академический проект, 2000.
3. Общий менеджмент. Дайджест учебного курса. Под ред. А. К. Казанцева. М.: Инфа-М, 1999.
4. Ведута, Н. И. Социально эффективная экономика / Под общей ред. докт. экон. наук. Ведута Е. Н. — М.: РЭА, 1999. — 254 с.
5. Маркова, В. Д. Разработка стратегии развития предприятия — требование времени / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова // ЭКО. — 1998. — № 11. — С. 11—18.
6. Шемятихина Л. Ю. Стратегический менеджмент: учебно-методический комплекс. — Екатеринбург: ГОУ ВПО «Урал. гос. пед. ун-т», 2007. — 167 с.

## Использование новой концепции менеджмента для управления инновационным развитием предприятия

Бугаенко Людмила Витальевна, аспирант;

Овчарова Наталья Владимировна, аспирант

Белгородский государственный технологический университет имени В.Г. Шухова

В современных рыночных условиях хозяйствования процесс управления экономическими системами диктует необходимость поиска комплексного решения многочисленных проблем посредством использования новых концепций в управлении.

Различают внешние и внутренние факторы, способствующие появлению такого рода проблем. К внешним факторам относят:

- быстро изменяющуюся экономическую ситуацию;
- рыночные критерии эффективности;
- неопределенность правовой стороны деятельности;
- конкуренцию.

К внутренним факторам в свою очередь относят среду, в которой принимаются решения и которая в настоящее время чаще всего является неопределенной. Такая неопределенность связана с отсутствием достаточной и полной информации для оперативного управления экономической системой.

Анализ возможностей управления развитием инновационных экономических систем послужил основанием к формированию современной и актуальной системы контроллинга, представляющей собой механизм информационного и аналитического обеспечения необходимыми и достаточными системными сведениями.

Инновационные изменения, происходящие в экономических системах, есть не что иное как сложная система взаимообусловленных и взаимоувязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, направленных на достижение конкретных целей управления в приоритетных направлениях развития. Разработанный план исследований предприятия, направленный на решение актуальных теоретических и практических задач — одна из ключевых форм инновационных изменений экономических систем.

В исследовательских проектах обосновываются технические и экономические решения. Важной задачей является определение основных параметров инновационных изменений, определение их масштаба и сроков. Различают три основных подхода к управлению инновационным развитием экономической системы:

системный подход. Данный подход воздействует на составляющие системы с целью изменения инновационной структуры для обеспечения оптимальных результатов функционирования;

процессный подход, здесь рассматриваются функции управления инновационной деятельностью (учет, контроль, анализ, регулирование, планирование);

ситуационный подход. Он основан на использовании различных методов воздействия на значения экономиче-

ских показателей инновационной деятельности в зависимости от конкретных ситуаций.

Под контроллингом понимается упреждающий контроль на основе наблюдения за изменениями объекта. Он заключается в предоставлении обратной связи управления за счет выбора организационного, математического и информационного обеспечения.

Цель контроллинга заключается в информационной поддержке управленческих решений для повышения их качества. В свою очередь, качество управленческого решения — это совокупность параметров решения, удовлетворяющих конкретным потребителям и обеспечивающих реальность его осуществления.

В зависимости от целей менеджмента, изменяются инструменты контроллинга: организационные модели, а также математические и информационные модели, комплект которых для каждой конкретной экономической системы будет различаться. Функциональная область экономической системы накладывает ограничения на систему менеджмента и ограничивает выбор инструментов и принципов контроллинга.

Для реализации своих целей контроллинг инновационных изменений использует такие инструменты, как [1, с. 173]:

- интенсивность нововведений;
- доля инноваций;
- время, в течение которого возникает продукт;
- время безубыточности;
- возврат вложения;
- возрастная структура инновационных проектов;
- начатые, продолженные и законченные инновационные проекты за год;
- затраты на новации на каждого занятого в данной сфере;
- создание стоимости на каждого занятого в сфере новаций;
- доля расходов на инновации в общих расходах.

Информацию о тенденции развития контроллер получает путем сравнения этих показателей внутри организации на протяжении времени или сравнением с соответствующими показателями других организаций в данной области.

Эффективность системы контроллинга определяется эффективностью менеджмента. Таким образом, контроллинг является обратной связью по управлению.

Управление работами по созданию новых продуктов и технологий сопряжено со значительными рисками и неопределенностью. Чем крупнее и дороже инновационный

проект, чем выше требования к срокам его реализации, тем большие требования предъявляются к системе управления проектами.

Недостаточность разработки системы управления инновационными процессами является одной из ключевых причин коммерческой неудачи инноваций. В таких условиях особый смысл приобретает процесс управления новациями в условиях возрастающей динамичности рынков. Помимо этого, нововведения, в частности технологические и продуктовые, в большей степени, нежели остальные виды деятельности организации, сопряжены с рисками и значительными объемами инвестиций. Прежде всего, речь идет о следующих видах рисков:

- технические, которые показывают вероятность того, что в процессе осуществления инновационного проекта не будут достигнуты заданные технико-эксплуатационные характеристики изделия;

- временные, обусловленные несвоевременным осуществлением инновационного проекта: «поздний» выход на рынок может означать потерю конкурентоспособности продукта или его ненужность для современных условий и требований;

- экономические (или финансовые), которые возникают в результате превышения фактических затрат ресурсов над запланированными затратами; продукция может оказаться очень дорогой и непродаваемой, что, в свою очередь, может привести к потере ликвидности предприятия.

Инновации на предприятии можно рассматривать как отдельные проекты, так как им присущи все признаки проекта:

- новации сопряжены с новизной и нерегулярностью, а потом и с неопределенностью;

- нововведения характеризуются комплексностью и слабой структурированностью;

- инновациям присущи различные риски;

- инновации имеют четкую цель, определены по содержанию, ограничены по времени осуществления и нацелены на изменения;

- бюджет новаций, как и любого проекта, ограничен;

- инновационный процесс можно расчленить на фазы с промежуточными целями и задачами.

Отсюда следует, что если новации рассматриваются как отдельные проекты, то для их управления можно применить методологию «управление проектами» (project management).

По мере внедрения контроллинга в практику управления предприятиями, для различных сфер деятельности предприятий стали оформляться и развиваться специальные виды контроллинга, такие как: контроллинг маркетинга, контроллинг логистики, контроллинг инвестиций, контроллинг инноваций, а также контроллинг проектов (или проект-контроллинг). В последнем случае говорят о «контроллинге сопровождения или реализации проектов».

Осуществление проект-контроллинга нередко начинается одновременно с процессом планирования бюджета и калькуляции проекта, а во многих случаях еще раньше, т.е. во время предстартовой работы, когда о проекте в целом еще нет и речи. С точки зрения практики это означает, что все затраты и результаты, возникающие до начала осуществления проекта, должны найти свое место в общей финансовой схеме. На этом этапе возникает закономерный вопрос о том, стоит ли затраты, возникшие до старта, включать в калькуляцию работ по самому проекту. И тут все сводится к тому, каковы особенности соответствующей отрасли, вида и назначения полученного результата, а также от времени и величины произведенных затрат. Также стоит обратить внимание на возможность однозначного отнесения затрат к тому или иному виду без соответствующих дополнительных расчетов и распределений.

Основными целями проект-контроллинга являются не столько контроллинг расходования финансовых средств или времени, сколько достижение запланированных в ходе реализации проекта финансовых показателей, путем подчинения подзадач главной.

Данное утверждение можно уточнить, подразделив процесс сопровождения проекта на три ключевых аспекта [2, с.34]:

- планирование всех предварительных показателей, бюджетирование, составление калькуляции;

- обеспечение контроля за длительностью проекта;

- завершение проекта, которое включает последующее калькулирование на основании сравнения фактических значений показателей с плановыми составляющими, составление заключительного отчета об осуществлении проекта, ценообразование, а также выводы и рекомендации для последующих проектов.

Для успешного осуществления проекта необходимо тщательно собирать и анализировать информацию о факторах, которые оказывают влияние на развитие организации в целом. Это проявляется в необходимости ранней оценки и использования в анализе данных, определяющих принятие хозяйственных решений.

Реализуемые предприятием задачи следует подразделять по отдельным заказам или договорам, значение которых может различаться в зависимости от их внутреннего содержания или соответствующих целевых установок при их заключении.

Среди возможных проектов можно выделить [2, с.35]:

- крупный заказ клиента;

- проект развития нового товара или рекламная компания по продвижению товара на новый рынок;

- проект изменения внутренней организации предприятия;

- капитальное строительство и т.д.

Число новых проектов, принимаемых к реализации, постоянно и значительно возрастает. Тем самым решение проблемы раннего экономического сопровождения проектов приобретает особую значимость.

*Литература:*

1. Башева, А. В. Контроллинг как инструмент анализа влияния новых технологий на развитие экономики предприятия / А. В. Башева // Проблемы современной экономики, 2010. — № 2. — с. 172—177.
2. Бугаенко, Л. В. Контроллинг реализации проектов / Л. В. Бугаенко // **Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности: сборник трудов** Международной заочной научно-практической конференции, Тамбов, 30 апреля 2014 г. — Тамбов, 2014.
3. Григорьева, Т. И. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Т. И. Григорьева, А. А. Аверьянов. — М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 1998. — 243 с.
4. Павлова, А. М. Контроллинг — лучший друг руководителя [Электронный ресурс] // Управление производством. URL: [http://www.up-pro.ru/library/management\\_accounting/controlling/man\\_best\\_friend.html](http://www.up-pro.ru/library/management_accounting/controlling/man_best_friend.html). (Дата обращения: 12.02.2014).
5. Теплякова, Т. Ю. Контроллинг: учебное пособие / Т. Ю. Теплякова. — Ульяновск: УлГТУ, 2010. — 143 с.

## Стратегическое планирование как основной элемент инновационного механизма управления изменениями на предприятии в ходе реализации проекта при выборе управленческих решений

Владыкин Анатолий Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент  
Пермский национальный исследовательский политехнический университет, Лысьвенский филиал

*Одной из главных целей для большинства предприятий, осуществляющих коммерческую деятельность в условиях рыночной экономики, является создание условий для долговременного сбыта продукции и получение максимума прибыли в течение длительного периода устойчивой работы. Достижение запланированной цели для предприятия обеспечивается методами эффективного управления на основе стратегического планирования. Задача руководства при этом заключается в умелом использовании механизма адаптации, самоорганизации и устойчивого развития, включающего в себя обоснование и выбор перспективной стратегии, а затем постепенную реализацию и корректировку выбранной стратегии посредством стратегического планирования, выработки и реализации рациональных управленческих решений.*

**Ключевые слова:** стратегическое планирование, механизм управления, управленческие решения, поэтапный алгоритм планирования и внедрения, интегрированные инновационные методологии.

Как сказал в свое время о необходимости непрерывного совершенствования и развития Э. Деминг: «Совершенствоваться не обязательно. Выживание — дело добровольное» [5]. Это высказывание в современных условиях хозяйствования приобретает для предприятий совершенно особый смысл и содержание.

Действительно, сегодня, чтобы удержаться на завоеванных в конкурентной борьбе позициях, требуется активно двигаться вперед, не забывая при этом о сохранении целостности организации и, в большей степени, опираясь на прогрессивные технологии и высокий уровень профессиональных управленческих знаний. Совершенно очевидно, что новые условия хозяйствования требуют от менеджеров совершенствования механизмов управления базирующихся на совершенствовании умений, навыков и подходов к организации управления предприятием. По оценкам специалистов, 80—90% предприятий могли бы повысить эффективность работы, как минимум, на 20—30%, т.е. имеют достаточный внутренний потенциал для изменения негативных тенденций и дальней-

шего совершенствования [15]. Как показывает практика, лучших результатов достигают организации, где используется системный подход, просчитываются и планируются последствия изменений одних частей или функций организации для других. Такой подход особенно перспективен, когда организации рассматриваются как сложные открытые социотехнические системы. Тогда становится понятным, каким образом элементы, из которых эти системы состоят, находятся в тесной взаимосвязи и подвержены влиянию друг на друга.

Не секрет, что одной из главных целей для большинства предприятий, осуществляющих коммерческую деятельность в условиях рыночной экономики, является создание условий для долговременного сбыта продукции и получение максимума прибыли в течение длительного периода устойчивой работы. Достижение запланированной цели для предприятия обеспечивается методами эффективного управления на основе стратегического планирования. Задача руководства при этом заключается в умелом использовании механизма адаптации, самоорганизации

и устойчивого развития, включающего в себя обоснование и выбор перспективной стратегии, а затем постепенную реализацию и корректировку выбранной стратегии посредством стратегического планирования, выработки и реализации рациональных управленческих решений [3].

Стратегия развития предприятия — понятие многогранное. В качестве его важнейших характеристик, вполне отвечающих сущности понятия, можно привести следующие определения:

- результат анализа сильных и слабых сторон предприятия и определение препятствий и возможностей для его развития;

- перспектива, т.е. видение того состояния, к которому надо стремиться;

- средство достижения конечного результата;

- объединение всех частей предприятия в единое целое;

- план действий, охватывающий все основные аспекты деятельности предприятия;

- реализуемый и совместимый порядок выполнения действий, нацеленных на победу предприятия в конкурентной борьбе;

- позиция предприятия в окружающей среде, обеспечивающая взаимосвязь внутреннего и внешнего окружения;

- заранее подготовленная реакция предприятия на изменения внешней среды.

В современном понимании стратегия развития — это обобщающая модель длительных действий, необходимых предприятию для достижения поставленных целей при имеющихся возможностях.

Однако стратегия не может быть только простым определением желаемых целей руководителя и удобных способов их претворения. Стратегия — это, прежде всего реакция предприятия на объективные внешние и внутренние обстоятельства, способствующие или препятствующие его деятельности.

Поскольку коммерческая деятельность предприятия на рынке постоянно сопряжена с непредсказуемым характером конкуренции, взлетом и падением цен, с появлением новых подходов в государственном регулировании хозяйственных отношений и другими событиями, задача совершенствования стратегии бесконечна.

Организационным воплощением стратегии является стратегическое планирование — документальное подтверждение выбранной стратегии для предприятия. Только после принятия стратегии и ее документального подтверждения в виде стратегического плана менеджмент предприятия сможет перейти к обоснованию планов в области маркетинга и производства, выстроить организационную структуру управления, определить размер необходимых инвестиций, определиться с мотивацией, установить критерии оценки производительности труда персонала, заняться детализацией процессов.

По мнению Л. П. Владимировой, разработка стратегического плана определяется следующим набором правил, упорядочивающих процесс:

- Правила «целей и задач», которые подразумевают соответствие целей и задач при оценке результатов деятельности предприятия в настоящем и будущем. Цель в стратегическом планировании — это результат, который должен осуществиться к намеченному сроку. Задача в стратегическом планировании — это управленческое решение, направленное на достижение целей фирмы. Основная роль стратегического плана состоит в обосновании целей и задач, устанавливающих наиболее значимые тенденции работы предприятия. В то же время основной целью стратегического планирования является улучшение реакции предприятия на динамику рынка и поведение конкурентов.

- Правила «стратегии бизнеса», призванные закрепить отношения предприятия с внешней средой и определить, какие виды продукции оно будет разрабатывать, какую технологию использовать, куда и кому сбывать продукцию, каким образом добиваться превосходства над конкурентами.

- Правила «организационной концепции», устанавливающие отношения и процедуры во внутренней среде предприятия.

- Правила «оперативных приемов», способствующие организации повседневной деятельности предприятия [18].

Обозначенный свод правил дает нам основание представить сам процесс стратегического планирования в виде замкнутого цикла с прямой (от разработки стратегии к определению оперативных задач до реализации и контроля) и обратной (от учета результатов выполнения к переформулированию целей и планов) связями, состоящего из нескольких последовательных этапов, каждый из которых являет собой логическую последовательность мероприятий и шагов, обеспечивающих динамику развития системы, представленную на рисунке 1, в частности:

- 1 этап — формулирование видения миссии и целей бизнеса.

- 2 этап — анализ внешней и внутренней среды хозяйствования.

- 3 этап — стратегический анализ и оценка выбранной стратегии.

- 4 этап — оптимизация организационно-управленческой структуры.

- 5 этап — разработка программы действий и составление графика работ.

- 6 этап — распределение ресурса и формирование бюджета.

- 7 этап — изменение управленческих стереотипов и преодоление организационного сопротивления.

- 8 этап — управление реализацией управленческого решения

- 9 этап — переход на новый уровень развития бизнеса.

Применение жестких схем стратегического плана, подобных нашей, по мнению известного исследователя данной темы Б. Карлофа [7], может быть вполне оправдано в определенных рыночных обстоятельствах — на-

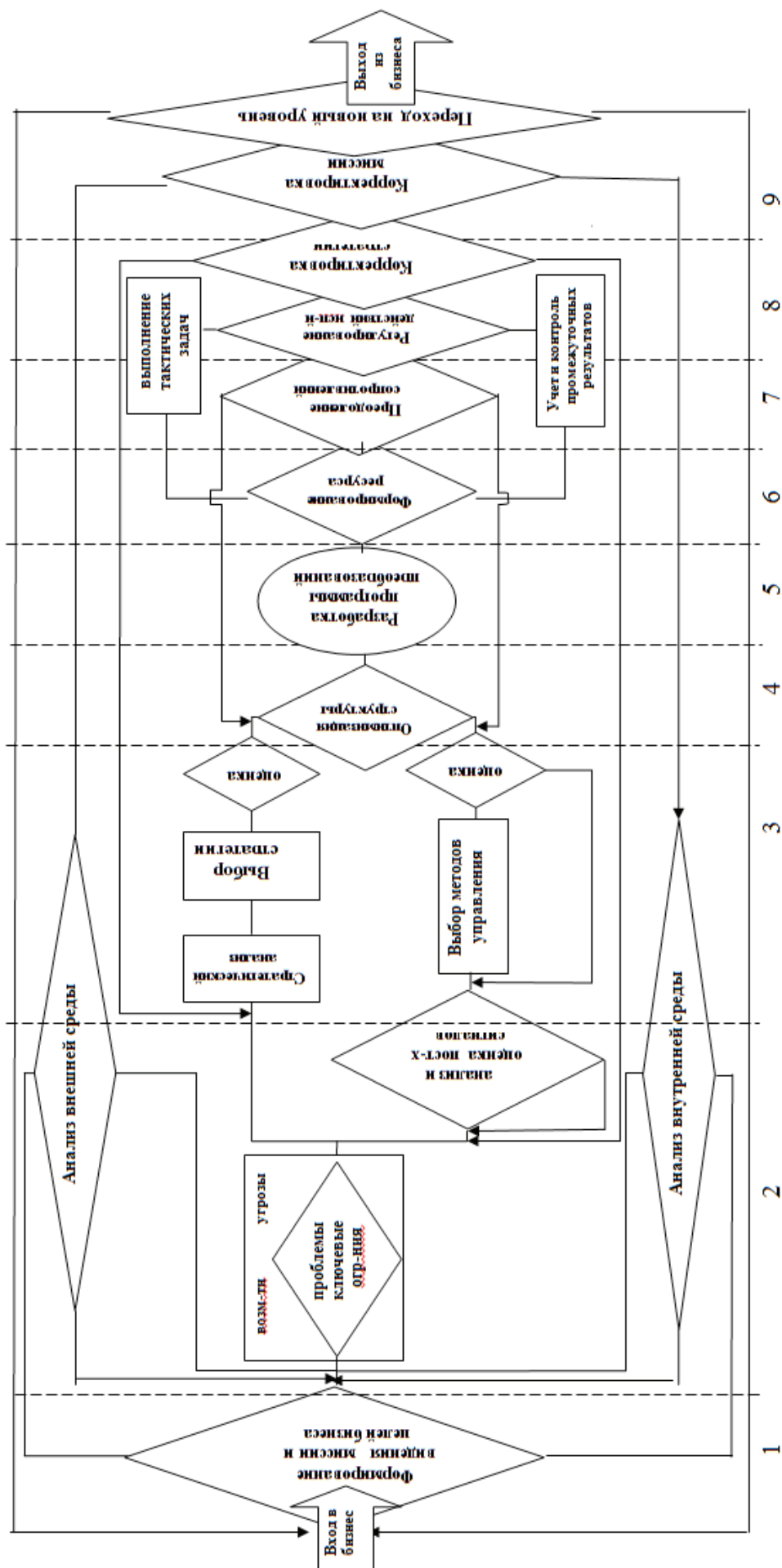


Рис. 1. Цикл стратегического планирования и реализации изменений на предприятии

пример в том случае, если фирма только начинает свой бизнес, либо у нее нет стабильности в сбыте, отсутствует надежный коллектив специалистов, нет опыта стратегического планирования, а также в ряде других случаев.

Именно такая ситуация рассматривается нами, когда речь заходит о разработке проекта стратегии развития производственного предприятия «Центр мебели». Предприятие занимается производством и реализацией корпусной мебели на территории Горнозаводского региона Пермского края. Разработка стратегического плана для этого предприятия станет для нас решением практической задачи по оптимизации системы управления предприятием, и будет проходить под «флагом» совершенствования механизмов управления.

На протяжении всего цикла планирования стратегии мы будем ориентироваться на характерные особенности методов стратегического управления в «реальном времени», о которых пишет в своей работе И. Ансофф [1].

Используя данные методы как один из ключевых элементов информационного механизма технологического и интеллектуального трансфера, особенности управления в обобщенном виде будут рассматриваться нами с точки зрения:

1. Использования стратегической парадигмы возможного успеха, для анализа готовности фирмы к успешной работе в будущем.

2. Стремления к тому, чтобы мышление руководителей и культура фирмы адекватно и быстро реагировали на изменение уровня турбулентности внешней среды.

3. Предвидения того, что стратегическое трансформирование фирмы неизбежно столкнется с сопротивлением сил, препятствующим изменениям, вследствие чего возникает необходимость использования упреждающих мер, направленных на преобразование этого противодействия в силы, обеспечивающие поддержку и одобрение.

4. Признания непредсказуемости будущих событий и стремления оказать менеджерам помощь в оценке рисков, связанных с принятием каждого крупного стратегического решения.

5. Совмещения результатов предпринимательского стратегического планирования, которое должно позиционировать фирму с точки зрения ее успехов в будущем, с реакцией в режиме реального времени, помогающей фирме предвидеть грозящие опасности и открывающиеся возможности.

6. Введения на предприятии системы стратегического контроля, действующей в режиме реального времени.

7. Признания того факта, что в турбулентной внешней среде даже наилучшим образом разработанные стратегии могут с высокой вероятностью оказаться абсолютно неэффективными.

8. Пересмотра текущих планов посредством использования системы стратегического контроля.

В целях соблюдения логической последовательности планируемых на предприятии преобразований, будем исходить из того, что необходимость в их осуществлении

явно определена в ходе предварительной диагностики системы управления, проводимой на предварительных (*первом и втором*) этапах с помощью инновационных интегрированных методологий в составе:

- Технологии (ФМОМ) «Функциональной модели оценки менеджмента» [2];

- «Теории Ограничений Систем (ТОС)» [5].

- «Логико-структурного подхода (ЛСП)» [4].

*Третий этап* цикла стратегического планирования посвящен стратегическому ситуационному анализу, когда желаемые цели, декларируемые руководством предприятия, сопоставляются с оценками анализа внешней и внутренней среды хозяйствования. На основании выявленных между ними противоречий, выбирается вариант перспективной стратегии развития. Этот этап знаменителен тем, что здесь происходит разработка и принятие управленческих решений, которые во многом определяют круг типовых задач и программ для скорректированных целей бизнеса.

Первым из группы методов ситуационного анализа выступит «кейс-метод» — пошаговый разбор возможных ситуаций. Данный метод отличается простотой и эффективностью и позволяет с максимальной ясностью сопоставить проблемы и системные ограничения, выявленные в ходе комплексной диагностики, с обозначенными целями предприятия, а также определить критерии оценки ключевых факторов и параметров, влияющих на процесс развития, и принять обоснованное управленческое решение по поводу выбора того или иного варианта стратегии.

**Шаг 1.** С помощью инструмента «ЛСП» под названием «матрица заинтересованных сторон» определяется группа людей и организаций, прямо или косвенно связанных с проблемной ситуацией на предприятии или вовлеченных в процесс ее развития. Анализ вовлеченных сторон даст нам ответ на вопросы: «Чьи проблемы и возможности мы анализируем?» и «Кто выиграет или потеряет в результате внедрения нового варианта стратегии?». С помощью анализа вовлеченных сторон, во-первых, определяется количество единомышленников — «силы поддержки», на которые можно будет опереться в процессе разработки программы совершенствования и развития предприятия, во-вторых, появляется возможность минимизировать негативные проявления со стороны «сил противодействия» в виде конфликта интересов, с которым обязательно придется столкнуться в ходе реализации проекта.

**Шаг 2.** Из состава представителей заинтересованных сторон создается рабочая группа (штаб проекта), которая в рамках совершенствования организационно — административного механизма управления берет на себя ответственность за решение всего объема поставленных проектом задач. Вследствие этого, на период подготовки и реализации проекта изменится общая структура управления предприятием. Из существующей на момент начала преобразований линейно — функциональной структуры она преобразуется в комбинированную, объединяющую в себе линейно-штабную организационную структуру

с элементами матричной структуры (рисунок 2). Такая структура особенно эффективна на начальной стадии процесса реформирования предприятия, когда формируется команда единомышленников и разрабатывается план действий. Стиль управления при этом инновационный, лидерский. Инициатором изменений - Интерим менеджером (ИМ) на себя принимается руководство проектом, в котором есть заинтересованные в изменениях менеджеры, готовые оказывать помощь и поддержку при внедрении изменений. В отдельных случаях роль Интерим менеджера может исполнять один из ТОП-менеджеров предприятия.

При такой структуре управления, при существующем единоначалии подготовка управленческих решений и разработка основополагающих стратегических задач происходит путем коллегиального творческого процесса. Управленческие вопросы решаются не по типовым схемам администрирования, а путем согласования и коллективного принятия решений.

После формирования «штаба проекта», первой задачей, решаемой рабочей группой на совместном групповом мероприятии — «проблемно- целевом семинаре», становится задача построения «дерева проблем» (рисунок 3). В результате групповой работы данные комплексной диагностики предприятия анализируются, после чего с помощью «Процесса логического мышления» ТОС рабочей группой создается диаграмма ключевых проблем и системных ограничений, представляющая полную картину существующей на предприятии ситуации.

**Шаг 3.** Для изменения текущей проблемной ситуации рабочей группой определяются основные причины — «корни дерева проблем», сдерживающие процесс раз-

вития. Затем «корневые проблемы», являющиеся перво-причинами конфликтных ситуаций, из «дерева проблем» преобразуются в решения, представленные в виде «желаемых позитивных достижений». Фактически «желаемые позитивные достижения» — это ни что иное, как первоначально-задекларированные руководством цели развития предприятия.

При помощи инструмента «Процесса логического мышления» ТОС под названием «Дерево будущей реальности» (ДБР), первоначально задекларированные руководством цели корректируются, группируются, и на этой базе строится диаграмма объединенных целей бизнеса, с выделением главной цели проекта (рисунок 4).

В случае с исследуемым предприятием «Центр мебели» обобщенная главная цель будет состоять из двух составляющих: «покупатели заходят в мебельные отделы торговых центров и совершают покупки», и предприятием «достигается планируемый объем продаж». Главная цель проекта, по сути, совпадает с «ключевой проблемой» и в целом удовлетворяет интересы и ожидания заинтересованных сторон.

**Шаг 4.** Придерживаясь выстроенной диаграммы объединенных целей, штаб проекта расставляет приоритеты разрешения обозначенных проблем. Для этого рассматривается логика построения цепочек, определяющая, какие корневые проблемы являются обязательными для разрешения, какие — взаимоисключающими, а какие из проблем дополняют друг друга.

Результаты исследований внутренней и внешней среды хозяйствования предприятия, определенные в ходе PEST и SWOT- анализа на предварительных этапах диагностики, дают рабочей группе необходимую информацию



Рис. 2. Комбинированная структура управления предприятием

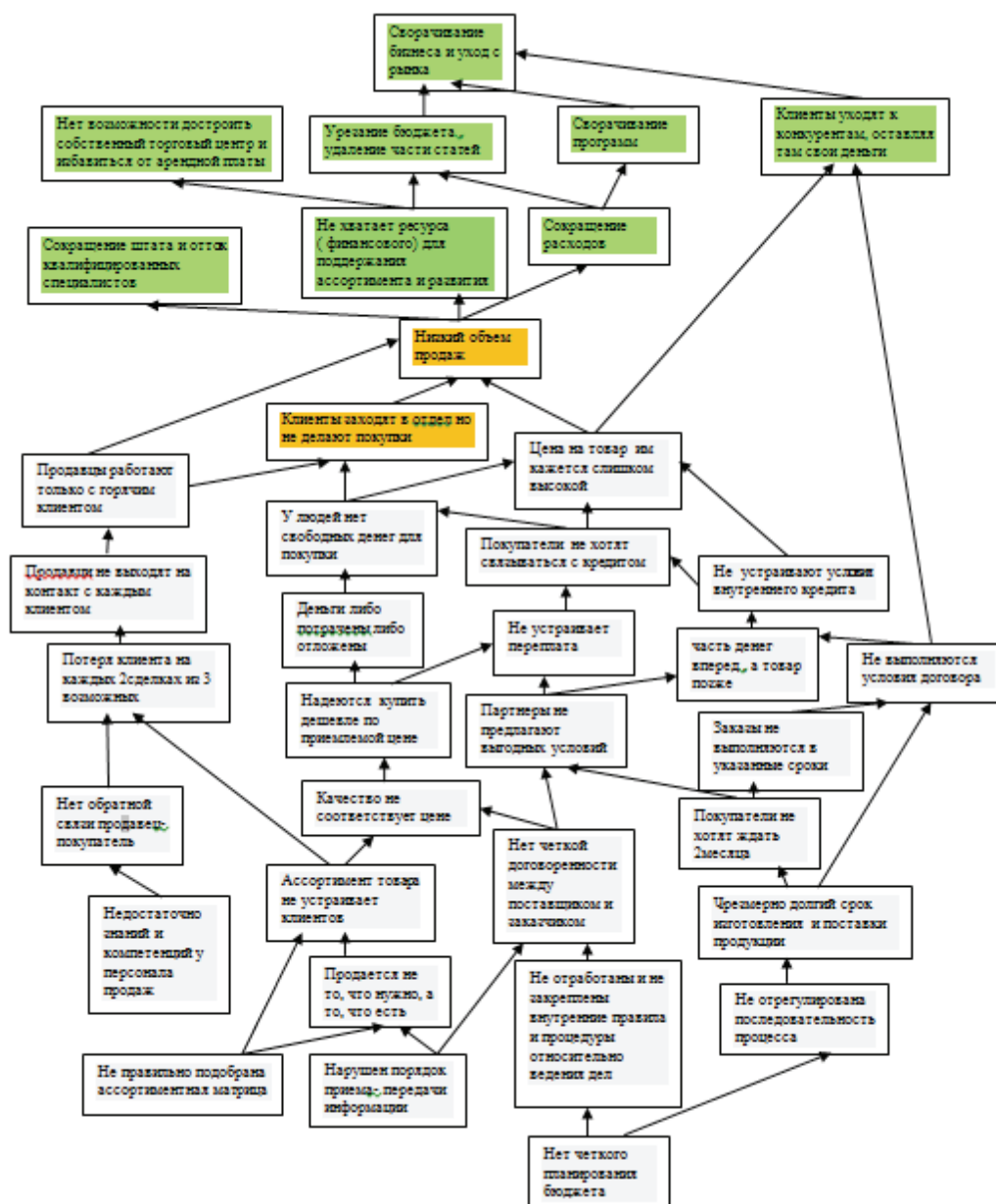


Рис. 3. «Дерево проблем» предприятия «Центр мебели»

для обсуждения и согласования индивидуального видения стратегии каждым из членов группы, с коллективным представлением о перспективах того или иного варианта. Принимая во внимание все известные варианты базовых стратегических моделей, описанных в работе А.Т. Зуба [19], штаб проекта в ходе «мозгового штурма» останавливает свой выбор на трех альтернативных вариантах стратегии, в максимальной степени приближающих предприятие к достижению главной цели:

1. На основании глубокого всестороннего анализа потребностей целевой клиентской аудитории осуществляется формирование эффективной ассортиментной матрицы, а также производство и реализация в первую очередь того продукта, который востребован покупателем.

2. Формирование покупательского поведения и спроса осуществляется подготовленным и обученным персоналом, способным работать в сложных условиях измен-

чивости и неопределенности внешней среды с уже имеющимся в наличии продуктом посредством прямых продаж и приема заказов.

3. Поиск партнеров, заинтересованных в долгосрочном, взаимовыгодном сотрудничестве из числа поставщиков, имеющих в базе данных, а также разработка и внедрение совместных программ по реализации продукта.

Все три варианта по определению подходят к группе стратегий так называемого внутреннего развития и «концентрированного роста», при котором организация пытается улучшить свой продукт, или начать производить новый, не меняя отраслевой принадлежности. Что касается рынка, то она ведет поиск возможностей улучшения своего положения на существующем рынке либо переходит на новый рынок [19].

Между тем, *вариант 1* также согласуется с классическим определением стратегии «целенаправленного

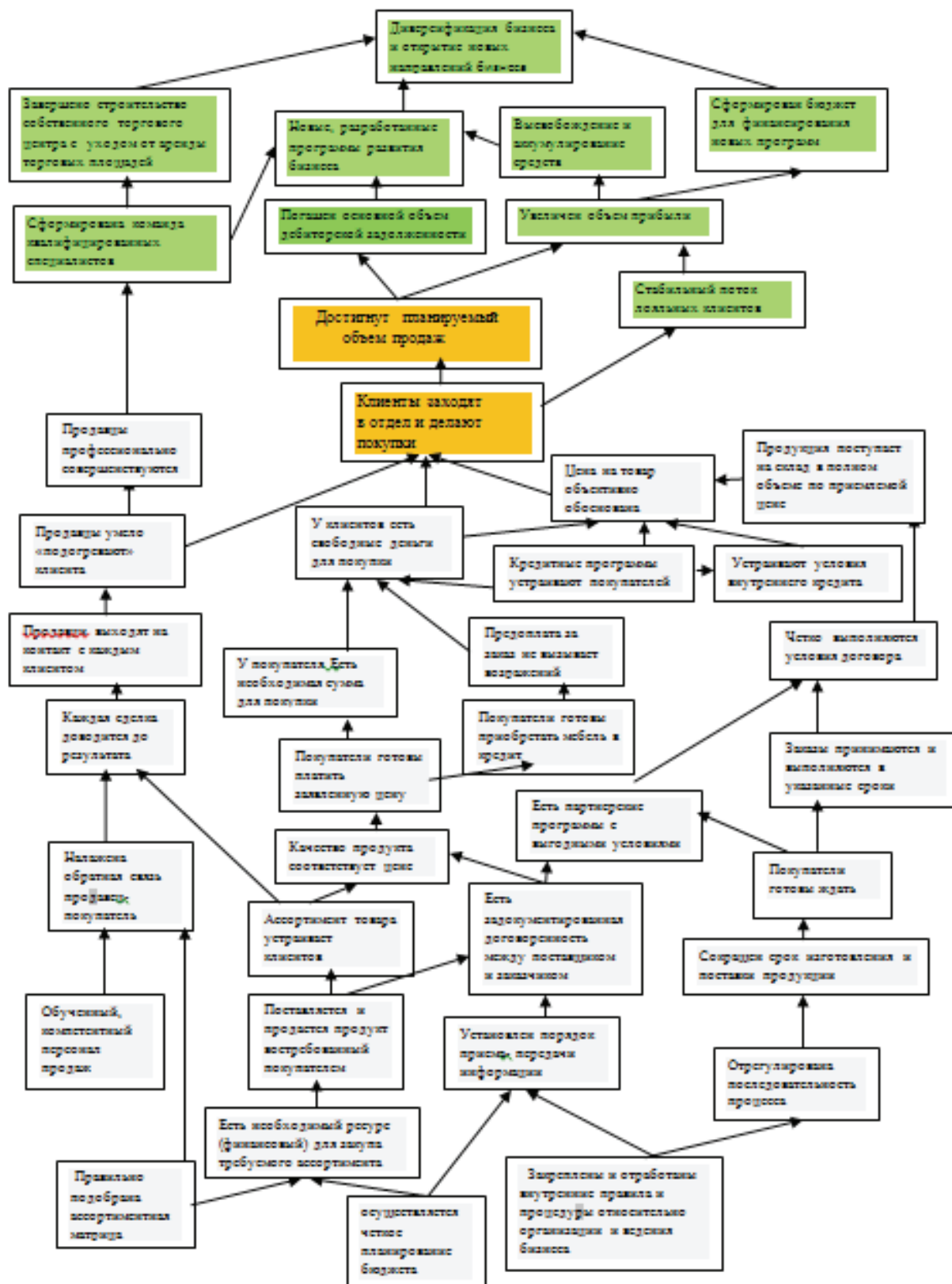


Рис. 4. «Дерево целей» предприятия «Центр мебели»

сокращения бизнеса». При более тщательном рассмотрении становится очевидным, что *вариант 1* включает в себя часть целей *вариантов 2 и 3*. Это может означать, что на определенном этапе цикла развития скорее всего произойдет объединение всех трех вариантов, что

в принципе не противоречит, выделенной нами главной цели проекта.

Тем не менее, по мнению рабочей группы, все отобранные варианты требуют дополнительного анализа и оценки с точки зрения готовности пред-

приятия начать реализацию стратегии в самое ближайшее время.

**Шаг 5.** Дополнительный анализ и эмпирическую оценку по 10-бальной шкале всех трех вариантов стратегии рабочая группа делает, ориентируясь на главную цель: «обеспечит ли выбранная стратегия увеличения объема продаж за счет постоянного потока покупателей, совершающих покупки». Важной частью процесса оценки, является выбор соответствующих «критериев оценки» и «сопоставления альтернатив». Критерии определяют, насколько удачна выбранная стратегия с точки зрения стратегического анализа и финансового воздействия. Это, по мнению членов группы, прежде всего осуществимость, т.е. способность предприятия достигать успеха в турбулентных и непредсказуемых внешних условиях и приемлемость — определение того, в какой мере результаты применения конкретного стратегического варианта направлены на выполнение миссии организации и достижение организационных целей (таблица 1).

Экспертным мнением, которым руководствовалась рабочая группа в ходе анализа и обсуждения критериев оценки выбираемой стратегии, с точки зрения финансовых воздействий, послужило мнение А.Т. Зуба, сформулированное им в работе «Стратегии роста (часть 2)» [19]. Ученый считает уровень финансовой отдачи, ожидаемой от выбранной стратегии, распределение финансовой отдачи во времени, возможность финансовой синергии, уровень риска, связанный с проведением стратегий — ключевыми вопросами, на которые следует обращать внимание при выборе стратегии.

Наиболее значимыми критериями, несомненно, являются степень трудности, объем усилий и достаточность ресурсов (в том числе финансовая обеспеченность), требуемых для того, чтобы выбранная стратегия была применена на практике. Кроме того, к немаловажным оцениваемым

критериям, по мнению членов рабочей группы, следует отнести также опыт, имеющийся у исполнителей в реализации подобных программ; достижимость в условиях ограниченности времени; перспективу длительного воздействия.

При анализе данных таблицы обращает на себя внимание такой факт: все стратегии внутреннего роста строятся на деятельности, опирающейся на сильные стороны предприятия, и концентрируются на существующих товарах и рынках, что подразумевает различные степени риска. При этом стратегия «более глубокого проникновения или концентрации» на одном продукте или одном рынке выгодно отличается от стратегий «развития рынка», «диверсификации» или «разработки и обновления продукта» невысоким уровнем риска, умеренным уровнем финансовых ресурсов, обещающим приемлемую отдачу в долгосрочном плане. Финансовая эскалация в этом случае не возникает, т.к. затраты не распределяются на многие продукты, что несомненно, более интересно для малого предприятия, особенно в период эскалации кризиса в экономике.

Далее, в результате обобщения мнений, рабочей группой формируется «матрица управленческих решений» (таблица 2), служащая своего рода индикативным отражением обозначенных ориентиров для существующего бизнеса и определяющая, какие стратегии будут выделены как приоритетные и включены в настоящий проект развития предприятия, а какие из них останутся в качестве перспективных вариантов для последующего внедрения.

По данным таблицы, ни один из трех представленных вариантов не получает максимальной оценки по рассматриваемым критериям. В подобных случаях, по мнению В.Р. Веснина [17], вырабатывается так называемое «инновационное решение», основанное на искусственном комбинировании отдельных, наиболее подходящих и не

Таблица 1

Финансовые воздействия различных стратегий внутреннего роста

Финансовые критерии	Стратегии внутреннего роста			
	Проникновение на рынок (концентрация)	Развитие рынка	Разработка (обновление) продукта	Диверсификация
Необходимые финансовые ресурсы	От невысоких до умеренных	От умеренных до значительных	Значительные и очень значительные	Очень значительные
Уровень ожидаемой финансовой отдачи	От умеренного до среднего	От умеренного до высокого	Очень высокий	Очень высокий
Распределение финансовой отдачи во времени	От краткосрочного до долгосрочного	Краткосрочный период	Долгосрочный период	Долгосрочный период
Существование финансовой синергии	Не происходит	Происходит активно	Происходит в зависимости от обстоятельств	Происходит активно
Степень риска	Невысокая	От умеренной до высокой	Очень высокая	Достаточно высокая

противоречащих друг другу характеристик решений, которые были в целом отклонены или одобрены.

С учетом всех факторов, критериев и оценок, выставленных каждому типу выделенных стратегий, группой делается заключение: «В качестве базового варианта стратегии для предприятия на ближайший период принять комбинированный вариант стратегии «целенаправленного сокращения бизнеса», плавно переходящей в стратегию внутреннего «концентрированного роста». Данный комбинированный вариант предусматривает принятие новой стратегической позиции в отношении отдельного вида товара или услуги, при которой ресурсы от сокращения ассортимента товара или части услуг перенаправляются в области с наибольшей прибыльностью. Такие действия могут помочь предприятию выжить в трудный период с последующим более глубоким освоением рынка и обновлением реализуемого ассортимента.

Оптимизация деятельности организационно — управленческой структуры проекта становится *четвертым этапом* процесса стратегического планирования и очередной фазой в рамках совершенствования организацион-

но-административных механизмов управления предприятием, осуществляемой нами в составе рабочей группы.

Этот этап подразумевает формирование и заполнение «Матрицы Логической Структуры» (МЛС) — ключевого элемента «Логико-структурного подхода», являющегося своего рода стратегией воздействия предприятия на внешнюю среду. МЛС как отражение этой стратегии представляет собой универсальную форму проектной концепции, содержащую всю основную информацию: цели проекта и промежуточные этапы, по которым можно судить об эффективности работы команды; факторы, способные повлиять на работу участников; способы контроля исполнения проекта; логику вмешательства проекта в существующую ситуацию. Кроме того МЛС обеспечивает наш проект новыми мыслительными идеями и технологиями (таблица 3).

После завершения формирования «Матрицы Логической Структуры» наступает *пятый этап* стратегического планирования. В ходе этого этапа перед рабочей группой ставится комплексная задача разработки целевой программы совершенствования и составление плана прак-

Таблица 2

Матрица управленческих решений

Стратегии	Критерии оценки					
	Соответствует заявленной цели и миссии	Исполнители имеют опыт реализации	Обеспечены необходимыми ресурсами	Достижимы, с учетом ограничений по времени	Будут иметь длительное воздействие	Итого
На основании глубокого всестороннего анализа потребностей целевой клиентской аудитории осуществляется формирование эффективной ассортиментной матрицы, закуп и реализация лишь того продукта, который востребован покупателем	8	5	4	8	7	32
Формирование покупательского поведения и спроса осуществляется подготовленным и обученным персоналом, способным работать в сложных условиях экономического кризиса с имеющимся в наличии продуктом посредством прямых продаж и приема заказов	6	3	6	4	8	27
Поиск заинтересованных во взаимовыгодном, долгосрочном сотрудничестве партнеров, из числа имеющихся в базе данных поставщиков, с перспективным ассортиментом, а также разработка и внедрение совместных программ по реализации продукта.	7	6	3	5	8	29

Таблица 3

## Матрица логической структуры

Логика действий	Показатели	Источники проверки	Допущения и предварительные условия
<b>Общие цели:</b> — увеличен объем прибыли; — погашен основной объем дебиторской задолженности; — возобновлено строительство собственного торгового центра — сформирована команда из специалистов- профессионалов; — разработаны новые программы развития бизнеса; — сформирован бюджет для финансирования новых программ	— увеличение прибыли на 10% по итогам 2011года в сравнении с 2010годом; — снижение дебиторской задолженности на 30% по итогам 2011года; — Взят кредит на строительство торгового центра в сумме 5млн. руб;	— отчет о финансовых результатах (программное обеспечение 1С.8.1)	— у покупателя есть необходимая сумма для приобретения товара; — кредитные программы банков устраивают покупателей; — соблюдаются и выполняются условия договора поставки; — продукция поступает на склад в полном объеме по приемлемой цене; — есть просчитанный бизнес-план; — есть необходимые ресурсы для диверсификации бизнеса;
<b>Цель проекта:</b> — достигнут плановый объем продаж	— плановый ежемессечный объем реализации 5 млн. руб.; — индивидуальные показатели ежемесячной реализации 700 тыс.руб. на одного продавца	— отчет по аудиту ежемессечных продаж (программное обеспечение 1С.8.1)	-рыночная среда не будет претерпевать кардинальных изменений в 2011году; — структура затрат предприятия в2011году останется стабильной
<b>Промежуточные результаты:</b> — увеличилось количество результативных сделок; — обновленный ассортимент хорошо представлен в рознице, стимулирует клиентов к совершению покупки	— каждая 2 сделка приносит результат; — на 30% обновлен ассортимент реализуемой продукции; — на 30% ежемесячно увеличивается клиентская база лояльных покупателей	аналитическая сводка розничных продаж	- осведомленность потребителей о реализуемой продукции будет увеличена; — количество попыток для заключения сделки со стороны менеджеров существенно возрастет; — заказы будут выполняться в полном объеме и точно в срок
<b>Действия:</b> 7. проведение планирование бюджета; 6. Подготовлены рекламные материалы на радио и в периодическую печать; 5. подобрана и систематизирована ассортиментная матрица; 4. заключены договора взаимовыгодного сотрудничества с перспективными поставщиками и кредитными организациями; 3. проводится ежеквартальный проблемно-целевой семинар практикум с рабочей группой проекта 2. проведена ротация, мотивация и обучение персонала; 1. упорядочены, закреплены и отработаны внутренние коммуникации, правила и процедуры относительно приема-передачи информации, организации и ведения бизнеса;	— краткая сводка ресурсов проекта (см. план ресурсов)	— краткая сводка затрат (см. бюджет затрат)	— еженедельно составляется БДДС и БДР; — ежемесячно обновляется подборка рекламных материалов для целевой аудитории; — результаты анкетирования целевой аудитории совпадают с данными анализа продаж за предыдущий период; — есть предварительные договоренности с поставщиками и банками; — информация через руководителей линейных подразделений доводится до сотрудников; — члены рабочей группы готовы взять ответственность за результаты проекта; — пропорции: «приложенные усилия-полученный результат» отражены в карте мотивации; — правила и регламенты не вызывают отторжения у сотрудников;
			— проект одобрен и утвержден руководством предприятия; — для его реализации выделены необходимые ресурсы

тических действий, с помощью которого выстраивается логическая последовательность и взаимосвязь между мероприятиями, дополняющими проект необходимыми деталями. План практических действий обеспечивает основу для распределения управленческой ответственности за выполнение каждого мероприятия. Его суть — дать исполнителям направляющие инструкции, следуя которым можно достичь желаемого результата. Структура плана предусматривает перечень конкретных мероприятий для достижения каждого промежуточного результата. Процедура составления плана разбита на ряд практических действий, в том числе:

— *Действие 1.* Рабочей группой проверяется список основных мероприятий, которые должны быть приняты для достижения обозначенных проектом целей (он обозначен в МЛС). При необходимости добавляются пропущенные операции и возможные допущения.

— *Действие 2.* Все мероприятия разбиваются на управляемые задачи и подзадачи, с целью их упрощения настолько, чтобы ими легко было управлять.

— *Действие 3.* На каждую подзадачу назначаются ответственные исполнители из числа представителей заинтересованных сторон.

— *Действие 4.* Определяется последовательность и зависимость мероприятий при решении задач.

— *Действие 5.* Оцениваются сроки начала, продолжительности и завершения задач.

— *Действие 6.* Суммируется расписание основных мероприятий.

— *Действие 7.* Определяются контрольные события, завершающие каждое мероприятие.

— *Действие 8.* Определяется необходимая квалификация исполнителей.

— *Действие 9.* Распределяются задачи среди членов рабочей группы.

Таким образом, *пятый этап* стратегического планирования завершается достижением общего понимания и согласия всех членов рабочей группы с последовательностью проводимых действий и логикой проекта.

На *шестом этапе* стратегического планирования напротив каждого действия указываются ресурсы, необходимые для его осуществления, причем не только недостающие, но и все те, которые понадобятся для данного действия. Поскольку планы действий и ресурсов основаны на мероприятиях, внесенных в логическую структуру, обеспечивается прямая связь между планированием проекта и проектными целями. Перечисляя все необходимые ресурсы, которые должны привести к достижению промежуточных результатов, необходимо убедиться в том, что совокупность действий и ресурсов в сочетании с допущениями гарантирует достижение выбранных для промежуточного результата показателей.

После завершения описания ресурсов можно переходить к заполнению графика мероприятий и планированию расходов (составлению бюджета проекта). Лучше всего для этого подойдет инновационный инструмент сетевого

планирования под названием «диаграмма Ганта», представляющая собой линейный график, задающий сроки начала и окончания взаимосвязанных действий, образующих единый технологический процесс [22].

Обращает на себя внимание следующий факт: комплекс мероприятий, связанный с систематизацией ассортиментной матрицы, подготовкой бюджета движения денежных средств (БДДС) и бюджета доходов и расходов предприятия (БДР), почти всегда «выпадает» из стройного ряда последовательных действий. Данные процессы не имеют строго определенных временных рамок, поэтому к решению этих вопросов приходится возвращаться снова и снова, в ходе реализации проекта, по причине нестабильности и изменчивости окружающей предприятие среды. Отсюда возникает острая необходимость в постоянном анализе поступающей информации для принятия своевременных, а главное, эффективных управленческих решений.

По словам одного из последователей практического применения «Теории Ограничений Систем» Э. Шрагенхайма неопределенность и изменчивость внешней среды обязывает руководителя принимать решения быстро, «оптимально используя имеющиеся ресурсы и всегда максимально точно прогнозируя результат» [10]. Очень важным моментом для руководителя, при этом, является грамотно выстроенная система контроля за происходящим. В связи с этим сетевое планирование в обязательном порядке предусматривает оценку и контроль проводимых мероприятий. В план-графике указывается «контрольная точка» — период, в который руководителем предприятия осуществляется проверка соответствия действий стратегическому плану и дается оценка проделанной работы. Этот период целесообразно использовать для проведения проблемно-целевого семинара по актуальным вопросам внедрения изменений. Как известно, стратегический план, в целом, подразумевает некую идеальную ситуацию, в отношении которой он бывает справедлив на все сто процентов. Однако реальность может в большей или меньшей степени отличаться от идеала влиянием большого количества всевозможных рисков. Следовательно, при стратегическом планировании важно предусмотреть возможность стратегического маневра, пересмотра целей и корректировки общего направления развития, если такие отличия вдруг станут слишком значительными.

Когда основные мероприятия и план выделения под них соответствующих ресурсов детализированы, можно приступать к формированию бюджета проекта, в котором все запланированные действия оценены в денежном выражении. Для этого составляется сводный план бюджета по проекту, который предусматривает все финансовые и нефинансовые вложения, в свою очередь подчеркивающие продуманность общей концепции проекта.

Последним «штрихом» *шестого этапа* стратегического планирования является представление проекта для утверждения и согласования первому руководителю. После согласования с руководителем проект выносится для обсуждения с менеджерами линейных подразделений. Смысл

этого действия — критическая оценка «свежеспланированного» проекта глазами исполнителей. Процедура так называемой «внешней экспертизы» имеет своей целью формирование определенного психологического и эмоционального состояния у сотрудников и проверку их готовности к предстоящим изменениям. «Внешняя экспертиза» имеет еще одну цель — изменение привычного, устоявшегося положения вещей и управленческих стереотипов у менеджеров относительно идей, несущих в себе элемент новизны. Поскольку непонимание чаще всего проявляется в организационном сопротивлении переменам, руководитель проекта (инициатор перемен) должен быть готов к такому повороту событий и заранее предусмотреть методы и способы разрешения этой проблемы.

Проблема преодоления управленческих стереотипов и организационного сопротивления изменениям рассматривается нами на *седьмом этапе* цикла стратегического планирования. Следует отметить, что природа сопротивления изменениям в контексте организационного развития изучается специалистами достаточно давно. В большей степени она связывается с социологической направленностью процессов позитивных качественных изменений, отражающихся в трансформации организационной структуры и затрагивающих способы, средства деятельности и взаимодействия людей. И. Ансофф, например, под организационным сопротивлением понимает многогранное явление, вызывающее непредвиденные отсрочки, дополнительные расходы и нестабильность процесса изменений. С точки зрения исследователя стратегии сопротивление также является проявлением иррационального поведения членов организации, отказа признать новые черты реальности, размышлять логически и реализовывать на практике выводы логического мышления [1].

В то же время, с точки зрения наук о поведении, сопротивление изменениям представляет собой естественное проявление различных психологических установок в отношении рациональности, согласно которым группы и отдельные индивиды взаимодействуют друг с другом [6,11].

Большинство ученых справедливо выделяют сопротивление в отдельную проблемную задачу, обладающую своей спецификой в рамках изучения организационных преобразований. Ученые сходятся во мнении, что сопротивление изменениям со стороны индивидов и групп, нередко, является единственной и достаточно мощной силой, сдерживающей процесс развития организации [8,9]. К числу основных причин возникновения организационного сопротивления ученые, прежде всего, относят причины личностного или индивидуального уровня, а именно: узкособственнический интерес, непонимание и недостаток доверия, нетерпимость к изменениям, разный подход к оценке ситуации, а также причины, проявляющихся на групповом уровне, такие как: давление со стороны коллег, усталость от изменений, предыдущий неудачный опыт проведения изменений. Подробную классификацию, обосновывающую значимость причин, кроющихся в личных и структурных барьерах, можно встре-

тить в работах Х. К. Рамперсада, Й. Хентце и А. Каммеля, Дж. Коттера и Л. Шлезингера Дж. О Тула, а также в исследованиях отечественных ученых С. С. Фролова, А. Бурмистрова, Е. Осиповой и др.

По данным исследований, на большинстве отечественных предприятий наиболее типичными причинами сопротивления являются:

- непризнание проблем или несогласованность в понимании их причин их возникновения;
- опасения по поводу увеличения объема работ;
- «навязывание» изменений «сверху»;
- игнорирование традиций и особенностей организационной культуры;
- «революционность» изменений, подразумевающая ломку старых управленческих стереотипов;
- отсутствие обратной связи с руководством;
- недоверие к инициатору реформ,

что в принципе подтверждает тенденцию о преемственности и повторяемости проблемных ситуаций в зарубежных и отечественных компаниях.

В управленческой теории и практике существует несколько групп достаточно универсальных классических подходов и методов преодоления сопротивления стратегическим изменениям. Наиболее известные среди них предложены Э. Хьюзом, Дж. Коттером и Л. Шлезингером, а также Р. Кантером, Б. Стайном и Т. Джиком во второй половине XX века.

Анализируя предлагаемые учеными подходы, констатируем, что в основе своей они содержат концепцию о материальной мотивации, связанную с оплатой труда сотрудников, их квалификацией, а также групповой организацией трудового процесса [13]. Вместе с тем, по мнению Й. Хентце, практика показывает, что успех преобразований, особенно при выполнении стратегических проектов, во многом будет зависеть от того, насколько цели, выдвигаемые руководством фирмы будут соотноситься с ценностями, культивируемыми сотрудниками фирмы [16]. Не секрет, что в ряде случаев преимущества материальной мотивации отходят на второй план, уступая место внутриличностным ценностям, основанным на психологических установках и убеждениях каждого отдельно взятого сотрудника. Рассматривая подобные явления, психологи часто ссылаются на закон «Йеркса — Додсона» о действии двух противоположных сил: силы поддержки (развития) и силы противодействия [12]. Учеными выдвигается интересная гипотеза о том, что сопротивлением, возникающим в ходе процесса преобразований, можно эффективно управлять, направляя управленческие усилия не на стимулирование изменений, а на выявление и устранение факторов, эти изменения сдерживающих или ограничивающих. Ключом для бесперебойного динамичного развития системы в данном случае будет являться не усиливающая обратная связь, а противодействующая или стабилизирующая. Закон «Йеркса — Додсона» применительно к преодолению сопротивления персонала изменениям можно рассматривать под другим углом зрения: не подстегивать мотивацию, а устранить помехи

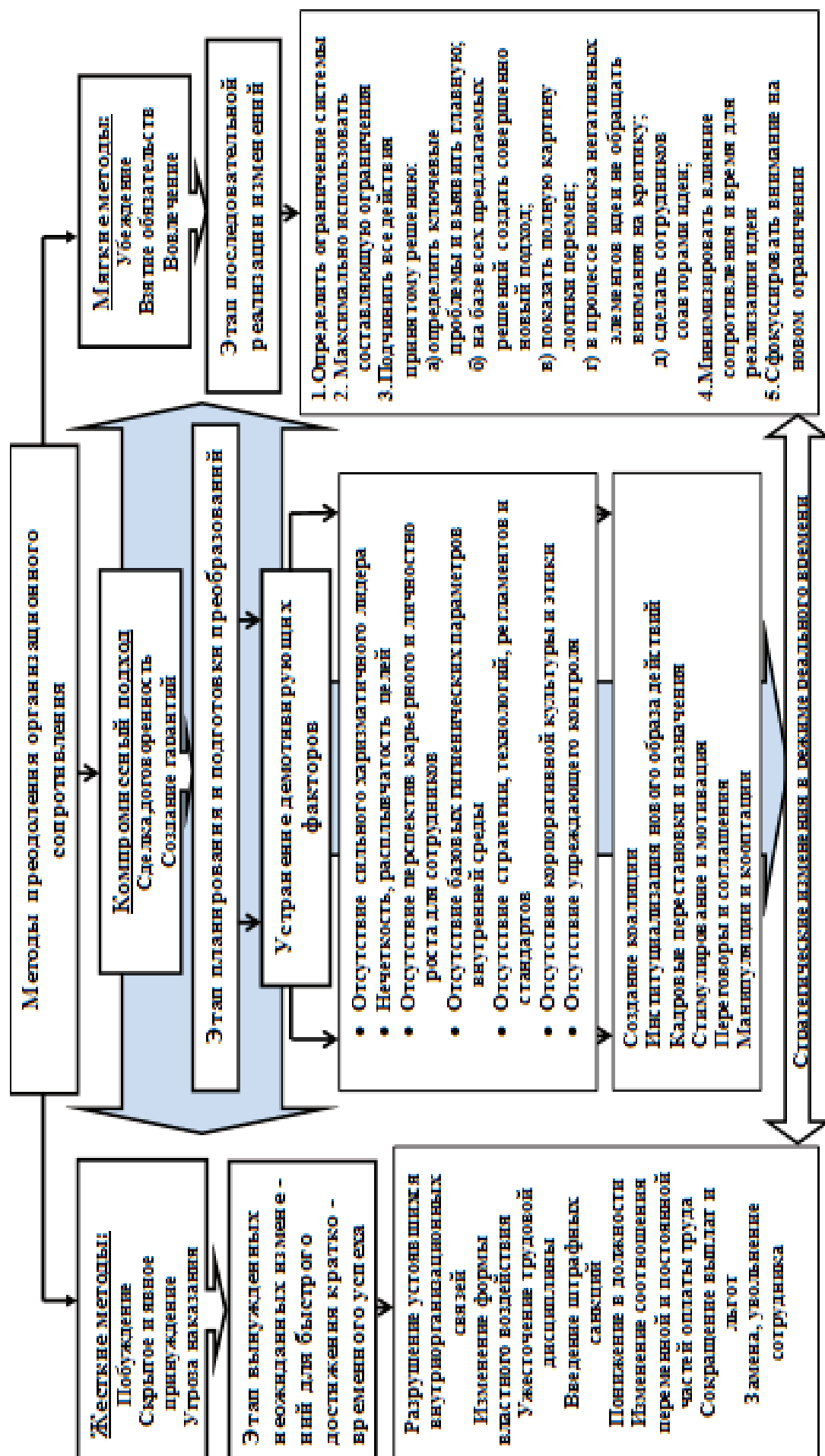


Рис. 5. Методы преодоления внутриорганизационного сопротивления

и барьеры (демотиваторы), сдерживающие ее [12]. Тогда остается выяснить, что является демотивирующим фактором для сотрудников, и в какой области находятся эти помехи? Как показывают классики менеджмента Д. Мак-Клелланд и Ф. Герцберг, опирающиеся в своих трудах на внутриличностные (содержательные) теории мотивации, помехи и демотиваторы находятся в области осознанных и неосознанных ожиданий и потребностей людей. Все потребности, заложенные природой, имеют мощную энергию желания быть удовлетворенными. Если удовлетворения потребностей не происходит, то энергия неудовлетворения нейтрализует положительную энергию получения вознаграждения за свою работу. Мотивация не действует. В качестве основных демотивирующих факторов чаще всего проявляются:

- 1) отсутствие у предприятия общей цели или связи целей организации с индивидуальными целями и обязанностями работников всех уровней;
- 2) отсутствие стратегии, технологий, регламентов и стандартов работы;
- 3) отсутствие перспектив карьерного и личностного роста для работника;
- 4) отсутствие корпоративной культуры и этики;
- 5) отсутствие базовых гигиенических параметров внутренней среды предприятия;
- 6) отсутствие упреждающего контроля и справедливой оценки результатов труда и наложенных взысканий;
- 7) отсутствие сильного харизматичного лидера.

Данный перечень демотивирующих факторов не является жестко ограниченным и будет видоизменяться в зависимости от индивидуальных особенностей каждого предприятия. Данный факт мобилизует руководство предприятия еще на этапе планирования преобразований предпринять ряд необходимых действий по упорядоченному устранению указанных демотиваторов, превратив их в источник положительной энергии ответных усилий со стороны работников. В этой связи, наибольший интерес вызывает методика Х. Пакка, разработанная и обобщенная им в работе «Укрощение сопротивления» [21]. В работе исследователем представлен алгоритм практических, логически выстроенных, результативных действий (шагов) по трансформированию энергии сопротивления

и критики со стороны сотрудников в энтузиазм, проявляемый ими при реализации изменений.

На рисунке 5 показана методика комплексного подхода по преодолению организационного сопротивления. Придерживаясь такого системного подхода руководством предприятия решается задача двойной сложности: инициируются перемены в управлении проектами и обеспечивается эффективное управление процессом перемен.

Практика планирования показывает, что сопротивление, выступающее как стабилизирующая (сдерживающая) обратная связь раз за разом будет возвращать нас на этап оптимизации структуры, пока не будет достигнуто общее понимание и согласие между всеми участниками проекта, превращающее будущих исполнителей в активных сторонников решения, пробуждающего у них стремление добиваться запланированных целей. Результирующим итогом *седьмого этапа* должна стать уверенность сотрудников в достижимости намеченного и готовности действовать в нужном направлении, со знанием дела, с большим желанием и эмоциональным подъемом. Такое состояние внутренней среды предприятия можно назвать идеальным для внедрения новой целевой модели бизнеса.

Таким образом, стратегическое планирование, показанное на примере логически — выстроенной последовательности мероприятий и шагов, выводит бизнес-систему на новый уровень взаимоотношений внутренней среды предприятия с изменчивой и неопределенной внешней средой, тем самым создавая условия для принятия руководителем обоснованных управленческих решений. Это позволяет руководителю не просто стать инициатором перемен в процессе развития организации, но и помогает ему в создании работоспособной управленческой команды, способной внести свежие идеи в практику управления бизнесом, а главное готовой взять на себя всю полноту ответственности за достижение планируемых результатов.

Согласно алгоритму цикла стратегического планирования (см. рис. 1) восьмой этап — управление реализацией управленческого решения и девятый этап — переход на новый уровень развития бизнеса будут реализовываться и описываться в ходе 2 части реализации проекта совершенствования инновационного механизма управления изменениями на предприятии.

#### Литература:

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф; пер. с англ. с. Жильцовой; под ред. Ю. Н. Каптуревского. — СПб.: Питер. — 1999. — 414 с.
2. Белокоровин, Э. А. Малый бизнес: пути развития. — Архангельск: М'арт. — 2003. — 194 с.
3. Владыкин, А. А. Архитектура бизнес-систем. — LAP LAMBERT Academic Publishing. — 2012. — 244 с.
4. Готин, С. В. Логико-структурный подход и его применение для анализа и планирования деятельности: Учебное пособие / С. В. Готин, В. П. Калоша. — М.: Вариант. — 2007. — 118 с.
5. Детмер, У. Теория ограничений Голдратта: Системный подход к непрерывному совершенствованию. — М.: Альпина Бизнес Букс. — 2007. — 444 с.
6. Карпов, А. В. Психология менеджмента: Учеб. пособие для вузов. — М.: Гардарики. — 2000. — 584 с.
7. Карлофф, Б. Деловая стратегия. — М.: Экономика. — 1991. — 239 с.
8. Кибанов, А. Я. Основы управления персоналом: учебник. — М.: ИНФРА-М. — 2005. — 304 с.

9. Кнорринг, В. И. Теория, практика и искусство управления: учебник для вузов по специальности Менеджмент. — Изд. 2-е изм. и доп. — М.: Норма. — 2001. — 528 с.
10. Шрагенхайм, Э. Управленческие дилеммы: Теория ограничений в действии. — М.: Альпина Бизнес Букс. — 2007. — 288с.
11. Фролов, С. С. Социология организаций: Учебник. — М.: Гардарики. — 2001. — 384с.
12. Власова, Н. Выпусти джина из бутылки: Новый взгляд на мотивацию персонала / Н. Власова // Управление сбытом: Альманах: Генеральный директор. — М.: Имидж-медиа. — 2009. — С.189—195.
13. Компетентность менеджера / В. Коноваленко // Управление сбытом: Альманах: Генеральный директор. — М.: Имидж-медиа. — 2009. — С 20—22.
14. Леонтьев, Д. А. Жизненный мир человека и проблема потребностей // Психологический журнал. — М.: Наука. — 1992. — № 2. — С.107—117.
15. Пронишин, А. Подход логической структуры- революционная технология развития бизнеса и решения бизнес-задач //Управление сбытом. — М.: Имидж—медиа. —2009. — № 9. — С 56—68.
16. Хентце, Й. Как преодолеть противодействие запланированным организационным изменениям // Проблемы теории и практики управления. — М.: Известия. — 1997. — № 3. — с. 70—75.
17. Веснин, В. Р. Выявление проблем, выработка рационального решения и его реализация [Электронный ресурс] / В. Р. Веснин. — Режим доступа: <http://www.elitarium.ru>. — Загл. С экрана (дата обращения 6.06.2014)
18. Владимирова, Л. П. Стратегическое планирование бизнеса: с чего начать [Электронный ресурс] / Л. П. Владимирова. — Режим доступа: <http://www.elitarium.ru>. — Загл. с экрана (дата обращения 10.06.2013)
19. Зуб, А. Т. Стратегии роста. [Электронный ресурс] / А. Т. Зуб. — Режим доступа: <http://www.elitarium.ru>. — Загл. с экрана (дата обращения 12.07.2013)
20. Корнеева, И. В. Маркетинговый аудит. [Электронный ресурс] / И. В. Корнеева. — Режим доступа- <http://www.elitarium.ru>. — Загл. с экрана (дата обращения 4.06.2013)
21. Хейти Пакк. Укрощение сопротивления [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.management.com.ua/cm/index.php>. (дата обращения 4.08.2013)
22. Инструменты менеджера: построение диаграммы Ганта. [Электронный ресурс] — Режим доступа: [http://profitcatalog.ru/articles/management/diagramma\\_ganta](http://profitcatalog.ru/articles/management/diagramma_ganta). — Загл. с экрана (дата обращения 24.06.2014)

## Корпоративная социальная ответственность как фактор устойчивого развития компании

Гареева Альбина Радиковна, студент  
Казанский (Приволжский) федеральный университет

На современном этапе развития рыночных отношений бизнесу для успешного функционирования необходимо учитывать ряд факторов, выходящих за пределы классической экономической теории. Эффективный менеджмент заключается в построении рациональных взаимоотношений со всеми участниками бизнес-процессов, основанных на взаимосвязи, взаимодействии, взаимозависимости и коммуникации.

В современном мире на финансовый успех компании влияют показатели успешности взаимодействия со стейкхолдерами, умение выстроить конструктивный диалог, найти взаимовыгодные решения и эффективно их внедрить. При анализе деятельности компании также учитываются и риски, обусловленные социальным и экономическим влиянием компании на общество. Неудивительно, что в таких макроэкономических условиях одним из важнейших институтов цивилизованной рыночной экономики становится корпоративная социальная ответственность (КСО).

На сегодняшний день не существует единого определения корпоративной социальной ответственности. Однако все изученные подходы сходятся в том, что корпоративная социальная ответственность — это ответственность бизнеса перед обществом в целом. Такое понимание включает в себя ответственность компании во взаимоотношениях с партнёрами, ответственность в отношении потребителей, ответственную политику в отношении работников, экологическую ответственность, содействие бизнеса устойчивому развитию общества.

В процессе эволюции концепции корпоративной социальной ответственности сформировались три ее основные интерпретации.

Согласно первой (классический подход) и наиболее традиционной ответственность бизнеса заключается в увеличении прибыли для своих акционеров. Эту точку зрения, названную теорией корпоративного эгоизма, вы-

сказал нобелевский лауреат по экономике Милтон Фридман (Milton Friedman) в 1971 г. в статье «Социальная ответственность бизнеса — делать деньги». В качестве основного недостатка данной теории можно рассматривать временную ограниченность. Так, если компания в краткосрочном периоде несет дополнительные расходы, то в долгосрочном выигрывает от улучшения корпоративного имиджа, развития отношений с местным сообществом.

Вторая концепция, получившая название теории корпоративного альтруизма, прямо противоположна теории М. Фридмана и появилась одновременно с его публикациями. Основная идея — бизнес должен заботиться не только о росте прибыли, но и делать максимально доступным вклад в решение общественных проблем, повышение качества жизни граждан и общества, а также в сохранение окружающей среды. Авторство этой теории принадлежало Комитету по экономическому развитию.

Третья точка зрения «теория разумного эгоизма» (enlightened selfinterest) строится на том, что социальная ответственность бизнеса — это просто «хороший бизнес», поскольку помогает сократить долгосрочные потери прибыли. Затраты на социальные и благотворительные программы сокращают текущую прибыль, но в долгосрочной перспективе создают благоприятное социальное окружение и, следовательно, устойчивые прибыли. Филантропические и спонсорские программы способствуют законному снижению налогооблагаемой базы компании и дают хороший «эффект публичности». В этом и заключается основной мотив социальной деятельности компании [1, с.118]

Также интересную трактовку и модель КСО, ставшую одной из базовых для современных исследований по данной проблеме, предложил американский исследователь А. Керолл. Согласно позиции А. Керолла, корпоративную социальную ответственность можно представить в виде многоуровневой пирамиды. Лежащая в основании пирамиды экономическая ответственность непосредственно определяется базовой функцией компании на рынке как производителя товаров и услуг, позволяющих удовлетворять потребности потребителей и, соответственно, извлекать прибыль. Под правовой ответственностью понимается функционирование компании в рамках существующего законодательства. Этическая ответственность подразумевает деятельность компании созвучную ожиданиям общества, основанную на существующих нормах морали, не закрепленных в законодательных актах. Филантропическая ответственность побуждает компанию к действиям, направленным на поддержание и развитие благосостояния общества через добровольное участие в реализации социальных программ.

Таким образом, КСО — это добровольное обязательство бизнеса осуществлять свой вклад в развитие общества, включая экономическую, социальную, экологиче-

скую сферы, принятое компанией сверх того, что требует от неё государство и законодательство.

Эволюция понятия КСО привела к современному её пониманию как ответственности компании за воздействие её решений и деятельности на окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое:

- одновременно способствует росту коммерческого успеха компании и благосостояния общества, приводит к социальному, экономическому и экологическому устойчивому развитию среды

- учитывает ожидания заинтересованных сторон

- соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения

Применительно к России корпоративная социальная ответственность определяется как философия поведения и концепция выстраивания деловым сообществом, отдельными корпорациями и предприятиями своей деятельности по следующим направлениям:

- производство качественной продукции и услуг для потребителей;

- создание привлекательных рабочих мест, выплата легальных зарплат, инвестиции в развитие человеческого потенциала;

- соблюдение требований законодательства: налогового, экологического, трудового и др.;

- эффективное ведение бизнеса, ориентированное на создание добавленной экономической стоимости и рост благосостояния своих акционеров;

- учет общественных ожиданий и общепринятых этических норм в практике ведения дел;

- вклад в формирование гражданского общества через партнерские программы и проекты развития местного сообщества»

Основная цель корпоративной социальной ответственности — достижение целей устойчивого развития общества, под которыми понимается удовлетворение потребностей нынешнего поколения, без создания угроз для удовлетворения потребностей будущих поколений.

Успешная политика корпоративной социальной ответственности учитывает интересы и способствует повышению качества жизни основных заинтересованных сторон компаний, к которым относятся сотрудники, акционеры, инвесторы, органы государственной власти, клиенты, деловые партнеры, профессиональные сообщества, общество в целом и т.д. При этом компаниям необходимо развивать постоянное взаимодействие с заинтересованными сторонами с целью учета их мнений и ожиданий в процессе принятия и реализации решений.

Проведение процесса внедрения принципов КСО в деятельность компаний должно осуществляться на системной основе и быть интегрированным во все бизнес-процессы. При принятии решений компаниям необходимо учитывать не только экономические, но также социальные и экологические факторы, что позволит им управлять влиянием своей деятельности на общество

и окружающую среду и быть подотчетным за него. При этом компаниям важно понимать, что КСО не является необязательным дополнением к их основной деятельности и не ограничивается филантропией.

Стадии внедрения принципов КСО в систему компании показаны в таблице 1 [4, с.52].

Фундаментальным принципом КСО является неукоснительное соблюдение законодательства, поэтому первое, что должна сделать компания, стремящаяся к социальной ответственности, — это проанализировать свою деятельность и привести ее в полное соответствие с законодательными нормами. Это так называемый базовый правовой уровень КСО.

На следующих этапах происходит постепенное расширение социальной ответственности за счет реализации добровольных инициатив (сверх законодательства), направленных на решение социально-экономических проблем, улучшение экологической обстановки, повышение качества продукции, продвижения инноваций и т.д.

На начальных этапах формирования системы КСО такие инициативы, как правило, носят единичный характер и не связаны с достижением стратегических целей компании — это так называемая функциональная стадия развития КСО. Однако постепенно система КСО пронизывает всю деятельность компании, становится ее философией и в конечном счете органично вписывается в ее долгосрочную стратегию и в систему корпоративного управления. В результате КСО переходит на стратегическую стадию развития.

Последняя и наиболее продвинутая гражданская стадия развития КСО предполагает активные действия компании, направленные на продвижение принципов КСО в деловом сообществе, в том числе среди деловых партнеров, поставщиков, профессиональных сообществ, коллег по бизнесу. В результате компания становится провайдером идей социальной ответственности, формируя благоприятную среду для дальнейших коллективных действий по достижению позитивных перемен.

Продуманная и эффективно работающая система КСО позволяет компаниям не только вносить позитивный

вклад в социальное благополучие и экологическую стабильность, но и способствует повышению результативности и устойчивости бизнеса. Среди основных аспектов позитивного влияния КСО на рост эффективности бизнеса можно выделить:

- Репутационный эффект, т.е. повышение имиджа и бренда компании как результат политики в области КСО;

- Выстраивание отношений с заинтересованными сторонами, что формирует вокруг компании позитивную среду и обеспечивает бизнес поддержкой широкого круга заинтересованных сторон;

- Внедрение инноваций, так как знание потребностей заинтересованных сторон позволяет бизнесу предлагать востребованные обществом товары и услуги;

- Повышение лояльности персонала как результат создания благоприятных условий труда, возможностей для профессионального и карьерного роста и формирования корпоративной культуры;

- Повышение инвестиций и выход на мировые рынки, так как эффективность политики КСО компании повышает её инвестиционную привлекательность;

Таким образом, очевидна прямая зависимость между реализацией концепции КСО и устойчивым развитием компании.

Устойчивое развитие компании — это не только отчетность, но и новая управленческая философия, когда любое управленческое решение принимается с учетом и экономического, и социального, и экологического эффекта.

Приверженность концепции КСО приводит к снижению совокупных издержек функционирования компании за счет формирования благоприятной деловой среды и повышения её конкурентоспособности. Корпоративная ответственность — это основа эффективной бизнес-стратегии, способствующей тому, чтобы бизнес развивался устойчиво, повышалась его конкурентоспособность, чтобы он был эффективным и отвечал задачам общественного развития.

Таблица 1

Стадии развития КСО в компании

Гражданская стадия	Компания прилагает усилия для продвижения принципов КСО в деловом сообществе
Стратегическая стадия	Компания интегрирует КСО в стратегию своего развития, ориентируясь при этом на долгосрочную перспективу
Функциональная стадия	Компания принимает на себя некоторые добровольные обязательства в области КСО, приносящие позитивный эффект в краткосрочной и среднесрочной перспективе
Правовая стадия	Компания ведет свою деятельность в соответствии с ожиданиями общества, зафиксированными на законодательном уровне
Оборонительная стадия	Компания не признает своей ответственности и отрицает вину за негативные воздействия своей деятельности на состояние окружающей среды и общество

*Литература:*

1. Беляева, И. Ю., Эскиндаров М. А. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект // монография — М.: КНОРУС, 2008
2. Корпоративная социальная ответственность: учебное пособие. // -Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2012, 292 с.
3. Литовченко, С. И., Корсакова М. И. Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания//. — М.: Ассоциация менеджеров, 2003. — 100 с.
4. Communication from the Commission concerning Corporate Social Responsibility: A business contribution to sustainable development // [Electronic resource] Brussels, 2006. Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2002:0347:FIN:en:PDF>.

**Системный анализ научно-технических инноваций**

Звягин Леонид Сергеевич, кандидат экономических наук, старший преподаватель  
Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

*В наши дни во многих сферах деятельности человека проводятся разнообразные исследования и разработки научно-технического прогресса, которые в большинстве случаев не связаны между собой. Многие ученые до сих пор не могут сказать с уверенностью, как появляется сам феномен научно-технического прогресса, как устроен его механизм, какие факторы влияют на развитие, ход и направленность всего процесса. Поэтому именно системный анализ вносит необходимую систематичность, комплектность и завершенность в изучении научно-технических явлений. Именно изучение механизма процесса нововведения с применением методов системного анализа помогает определить целесообразные и оптимальные управляющие воздействия на процесс внедрения научных знаний с целью максимального увеличения эффективности народного хозяйства и расширения сферы человеческой деятельности.*

**Ключевые слова:** системный анализ, нововведение, процесс, развитие, научно-технический прогресс.

**Systems analysis of scientific and technological innovation**

*In our days in many spheres of human activity are a variety of research and development of scientific-technical progress, which in most cases are not linked. Many scientists still can't say with certainty, as appears the phenomenon of scientific-technical progress, how it mechanism, what factors influence the development, progress and direction of the whole process. Therefore, system analysis makes the necessary regularity, completeness and perfection in the study of scientific and technical phenomena. It is the study of the mechanism of process innovations using methods of system analysis helps to identify the suitable and optimal control actions on the implementation process of scientific knowledge with the aim to maximize the efficiency of the national economy and expanding spheres of human activity.*

**Keywords:** system analysis, innovation, process development, scientific and technological progress.

Основу для развития социально-экономических систем представляют собой разнообразные нововведения. Динамика таких систем характеризуется внедрением новых средств и способов человеческой деятельности, которая порождает новые потребности, цели и ценности. Поэтому постоянно происходит смена старых, теряющих свою эффективность процессов на более новые и перспективные, которые поднимают все общество на новый уровень развития. Ввиду этого, познание особенностей процессов нововведений и инновационных процессов, протекающих в различных социально-экономических системах, способствует по-

вышению результативности целенаправленного управления этими системами.

В основе структуры инновационного процесса лежит концепция «жизненного цикла» нововведения, основной мыслью которого является тот факт, что нововведение представляет собой процесс, происходящий в течение длительного, но конечного промежутка времени. Согласно другим мнениям, **нововведение** — это сложная динамическая система, имеющая временные границы и обладающая определенной структурой. **В инновационном процессе выделяют ряд последовательных по времени этапов**, которые различаются по видам деятель-

ности и обеспечивают создание и использование необходимых новшеств:

1. **Этап рождения новой идеи или возникновения концепции новшества.** Иначе этот процесс можно назвать этапом открытия, который, в большинстве случаев, является результатом продолжительных фундаментальных и прикладных научных исследований;

2. **Этап изобретения,** который подразумевает под собой создание научно-технического достижения, воплощенного «в металл» либо любую другую «субстанцию», присущую предметной природе новшества, которое является результатом различных конструкторских работ. На этом этапе происходит процесс доказательства, что научно-техническая возможность реализации идеи новшества имеет место в жизни;

3. **Этап нововведения,** который подразумевает практическое применение научно-технического достижения, которое является результатом работ, связанных с освоением и первоначальным внедрением нового продукта, метода либо иного средства человеческой деятельности в производство. Затем проходит доработка новшества в соответствии с требованиями конкретных потребителей.

В итоге, после третьего этапа, который демонстрирует реальный эффект от нового нововведения, происходит превращение в новшество и новая задумка окончательно воплощается в жизнь.

**В фазе использования** новшества можно выделить следующие этапы:

1. **Этап распространения новшества.** Он включает в себя: внедрение нового знания, постепенное применение в различных сферах народного хозяйства, завоевание им потенциальной области наиболее эффективного использования. Именно в течение этого этапа происходит значительный рост выпуска новой продукции или техники, создаются новые производственные предприятия, реализуется тот самый потенциальный эффект. Тем самым завершается этап распространения новшества, и прекращается его проникновение в другие сферы деятельности.

2. **Этап господства новшества в конкретной отрасли народного хозяйства или сфере потребления.** В этот период новшество перестает быть чем-то новым и удивительным. Наиболее эффективные научно-технические процессы формируют целые отрасли народного хозяйства. Завершается этап появления альтернативы или замены уже не нового продукта более эффективным.

3. **Этап сокращения масштабов применения новшества.** Этот период связан с заменой его на более новый и эффективный продукт, который вытесняет рассматриваемое новшество из различных сфер использования. Эта замена может быть рассмотрена, как частичная (более позднее новшество имеет более узкую сферу эффективного применения), так и полная (при замене одним или несколькими видами нововведений прекращается как производство, таким и впоследствии использование рассматриваемого новшества.)

Таким образом, при прохождении всех перечисленных этапов заканчивается «жизненный цикл» новшества.

Системный анализ научно-технических нововведений включает в себя изучение интенсификации инновационных процессов и интенсивность, а также экстенсивность новаторской деятельности [1]. Говоря с системной точки зрения, **интенсивная и экстенсивная форма деятельности** — это соотносительные характеристики, которые обладают некоторой порядковой или количественной мерой и позволяют говорить о различных деятельности предприятий на единой шкале сравнения «интенсивное — экстенсивное».

Интенсификация инновационных процессов — это переход от менее к более интенсивным нововведениям либо наоборот. Характеристика интенсивных и экстенсивных нововведений определяется наличием внешних ограничений на возможность развития или распространения рассматриваемого явления. **Экстенсивный процесс** выражается в увеличении масштабов использования новшеств, а именно отсутствием каких-либо ограничений со стороны окружающей среды. В то же время **интенсивные процессы** — внутренне обусловленные процессы, которые развиваются за счет своих собственных возможностей при наличии жестких влияний со стороны окружающей среды, которые не позволяют процессу развиваться вширь.

Проблема интенсификации процессов наиболее тесно связана с **проблемой оптимального выбора необходимых нововведений**. Обе проблемы достигают наивысшей актуальности в условиях ограниченности ресурсов. Инновационный процесс может протекать совершенно свободно при отсутствии лимитов на ресурсы, так как он не требует выбора, поисков оптимальности и расчетов эффективности использования того или иного ресурса, ведь какой угодно результат можно получить в любой момент и в любом количестве.

Таким образом, при выборе варианта нововведения основным критерием выступает абсолютная экономическая эффективность сравниваемых альтернатив, которые различают путем степени их экстенсивности или интенсивности в условиях ограниченности ресурсов на их реализацию.

Абсолютная экономическая эффективность нововведений характеризует, в конце концов, возможный совокупный вклад новшества в общую социально-экономическую систему. Показатель этой эффективности может быть повышен путем развития экстенсивного и интенсивного процесса. Решение конкретной оптимизационной задачи в качестве показателя варианта нововведения с максимальной абсолютной эффективностью — оптимальная степень интенсивности или экстенсивности нововведения.

В соответствии с чередованием экстенсивной и интенсивной форм инновационного процесса в его жизненном цикле изменяются различные показатели экстенсивности и интенсивности, что говорит об относительной и абсолютной эффективности новшества [3]. В то же время

для отдельного новшества имеет смысл воспользоваться показателем абсолютной эффективности как основным критерием оптимальности для определения наилучшего момента прекращения дальнейшего финансирования новшества, таких как прекращение выделения на него ресурсов, прекращение распространения или даже использования. Современные методы выявления скрытых резервов инновационных процессов и пути их наиболее эффективного использования интенсифицируют новаторскую деятельность на всех этапах и уровнях хозяйствования. Поэтому практическая реализация возможна лишь в условиях гибкого планирования и заблаговременного создания общехозяйственных резервов, так как всякое изменение с целью перехода к более эффективному варианту может потребовать жертвы кратковременной выгоды. В связи с этим, управление отдельными инновационными процессами программно-целевого планирования может быть эффективно только в случае сохранения теоретической гибкости, которая допускает вероятность пересмотра всей программы, а в некоторых случаях даже прекращение, если были найдены более благоприятные способы использования ресурсов.

Зачастую при изучении распространения новшеств используется количественный аспект, который заключается в четком выделении и ограничении самого объекта исследования от основной массы продуктов, техники, которые были бы сходны по конструкции и функциональным назначениям. Все это определяется целями и задачами самого исследования, включая уровень и детальность анализа. Однако трудность состоит в том факте, что во время освоения новшеством новых сфер хозяйствования, в период наращивания объемов производства, берут свое начало новые варианты, которые являются более усовершенствованными и неодинаковыми в разных сферах общественного использования. От выбора объекта исследования в том числе зависит характер распространения нововведений.

При проведении количественных исследований предпочтение отдается новшествам, по которым можно собрать огромное количество однородных статистических данных, которые характеризуют распространение на протяжении длительного промежутка времени, так как диффузия согласно статистике охватывает промежуток порядка 10—30 лет, а то и больше, если новшество крупномасштабное. Поэтому некоторые технологии и модели изучаемого новшества считаются однородными единицами наблюдения. Именно с этим связана проблема выбора единиц измерения масштабов влияния новой технологии, и это значительно влияет на динамику и степень различия процессов. Данный показатель высчитывается с помощью статистических данных. Наиболее удобными считаются абсолютные показатели работы, которые выполняются исследуемым новшеством, ведь в этом случае эти показатели можно измерить в однородных единицах на протяжении всего периода распространения, которые в равной степени характеризуют, например, новую тех-

нику и заменяемую ею старую. Для технических новшеств наиболее применимы показатели количества единиц изделия. Но в этом случае возникают проблемы однородности показателя. Эта проблема связана с возможностью модификации изделия и возможных использований разновидностей.

Для анализа в социологической сфере в качестве единиц исследований считаются отдельные физические лица, группы лиц или организации, — субъекты, способные самостоятельно принимать решения о внедрении новых технологий, определения сферы для наиболее эффективного производства [2].

К глубочайшему сожалению, в настоящее время развитие методов программно-целевого планирования и управления идет по пути дальнейшей централизации и ужесточения планирования, а также переноса существующих недостатков планирования на его долгосрочный аспект, а это особенно опасно ввиду неопределенности отдаленного будущего. Предлагаемые мероприятия организационно-административного характера по претворению в жизнь такого подхода еще больше усугубляют возможности развития и процветания народного хозяйства, так как по своей сути они далеки от требований, которые предъявляет новаторская деятельность на всех ее уровнях. Ведь в своей основе такое планирование предполагает экстенсивное развитие сложившихся тенденций и распространение на наиболее продолжительный временной интервал и во все сферы человеческой деятельности.

В то же время становится совершенно очевидно, что при таком распространении оно должно видоизменяться в соответствии с характерными особенностями сфер планирования, а это и будет наиболее эффективным и интенсивным его развитием как сверх крупномасштабного управленческого нововведения.

В наши дни мы можем встретить еще одну нерешенную задачу анализа — влияние управленческих нововведений на инновационные процессы научно-технического характера, а также их сочетания и риски, заключенные в их реализации. Именно эта задача имеет первостепенное значение, потому что в новых способах управления новаторской деятельностью скрыты наиболее эффективные резервы инновационных процессов, требующих ее максимальной интенсификации на всех участках, начиная от исследования и заканчивая применением в хозяйстве.

В заключении хотелось бы сказать, что повышение эффективности народного хозяйства как в целом, так и отдельных его отраслей совершенно невообразимо без повсеместного внедрения новейших достижений науки и техники. Один из способов такого внедрения — создание, анализ, распространение и диффузия научно-технических новшеств. Общий эффект новшества, который основан на научном открытии или изобретении, существенно зависит от широты сферы его распространения и от степени охвата нововведением различных отраслей народного хозяйства. Уровень и темпы научно-технического прогресса

определяются не только изобретениями, но и разработкой и созданием высокоэффективных образцов новой техники и продукции, а также скоростью и объемом их внедрения

в хозяйство, темпами и масштабами распространения, — ведь это те преобразующие, которые обновляют всю социально-экономическую систему.

#### *Литература:*

1. Кругликов, А. Г. «Системный анализ научно-технических нововведений», Москва, изд. Наука, 1991 год, 120 стр.;
2. Овчинникова, Г. Н. «Инновации в социально-культурном сервисе и туризме — Учебное пособие», Уфа, изд. Уфимский государственный институт сервиса, 2006 год, 114 стр.;
3. Крылов, Э. И. «Анализ эффективности производства, научно-технического прогресса и хозяйственного механизма», Москва, изд. «Финансы и статистика», 1992 год, 327 стр.

## Проблемы и перспективы развития российского менеджмента

Каргина Рената Юрьевна, студент  
Московский технологический институт

### **Введение: актуальность исследования данной темы**

Актуальность темы исследования, заключается в том, что широкомасштабные реформы, происходящие в России и ее регионах, привели к трансформации социально-структурных отношений, перераспределению власти, возникновению многообразия форм собственности, возрождению предпринимательства, становлению институтов рыночной экономики, в том числе и менеджмента, как принципиально иного подхода к управлению, соответствующего рыночным условиям.

Качественные изменения принципов управления и механизма распределения властных полномочий в свою очередь вызвали необходимость формирования социального слоя менеджеров.

Менеджмент как профессиональный вид деятельности по управлению людьми в отраслях экономики, где предполагается получение прибыли как конечного результата, подразумевает наличие субъектов управления — менеджеров. Менеджеры в нашем понимании — руководители рыночного типа, работа которых направлена на объект — хозяйственную деятельность организации. Они возглавляют коммерческие организации, выполняя управленческие функции и принимая стратегические решения.

Поэтому решения менеджеров, как и решения политических деятелей, могут влиять на жизнедеятельность отдельных индивидов, регионов и государств в целом. Они, как субъекты хозяйствования, обеспечивают оптимальное решение всего комплекса стоящих перед ними задач, играют значительную роль в социально-экономическом развитии общества и являются движущей силой модернизационных процессов.

### **Проблемы и перспективы**

В отличие от западного мира, российский опыт менеджмента современного периода имеет короткий, порядка

20 лет, опыт управления в условиях рыночной экономики. Этот опыт основан на творческой переработке и синтезе зарубежного опыта с учетом особенностей российской ментальности и структуры экономики. Поскольку экономические законы, в отличие от законов природы, зависят от человеческой воли, от выбора, вследствие неопределенных будущих ожиданий, развития социума, особенно в условиях современного кризиса, то проблемы управления, принятия правильных решений имеют особенную роль. Российские неудачи и успехи в социально-экономическом развитии последних двух десятилетий связаны не только с ценой на нефть на мировом рынке, с неопределенностью стратегии кардинального переустройства общества (включая политическую, социальную и нравственную среду), но и с оценкой менеджмента, особенно на уровне высшего звена. В настоящее время важно не «слепое» копирование зарубежного опыта, а творческая переработка и учет специфики позиций современной России, а также учет особенностей российской истории предпринимательства. Это важно для анализа современного состояния и проблем развития менеджмента. [5].

*Первая главная проблема российского менеджмента — проблема качества.* Хотя это специальность появилась в вузах РФ, проблема качества не снимается. Это связано с тем, что в России мало людей, имеющих реальный опыт управленческой работы в условиях рыночной экономики.

Одна из основных проблем российского менеджмента качества заключается в том, что экономические условия в стране отличаются от тех условий, в которых рождались принципы западного менеджмента качества. Говоря другими словами, это инструмент для решений проблем, которые пока не встали перед нашими производителями. А применение инструмента не по назначению приводит к получению иных, нежели ожидаемых результатов.

Анализ ситуации показывает, что наиболее востребован и плодотворно развивается менеджмент качества на

тех предприятиях, которые ориентированы на производство продукции для иностранного потребителя. Будучи географически расположенными в России, они вынуждены играть по западным правилам. Для предприятий, ориентированных на потребителя из нашей страны или ближнего зарубежья, ситуация более свободная: они могут себе позволить применять инструменты обеспечения прибыльности, не связанные с удовлетворенностью покупателя, лояльности потребителя уходят в тень, теряя свою надежность и привлекательность. Впереди у этого способа управления отношениями с клиентами и поставщиками лишь рост рискованности, а значит, падение уровня приемлемости и применимости. Рынок насыщается товарами и услугами, некоторые его сферы уже практически полностью заняты существующими игроками, и в них весьма высок уровень конкуренции. Предприятиям не остается ничего иного, как искать конкурентное преимущество в индивидуализации своей продукции (услуг), т.е. включаться в борьбу за потребителя.

Конечно, в настоящее время российский бизнес становится все более цивилизованным. Откаты как механизм обеспечения заказов — еще одна серьезная проблема на пути распространения принципов современного менеджмента качества — это компетентность руководителей предприятий в вопросах собственно управления.

*Вторая главная проблема российского менеджмента — коррумпированность современной экономики РФ на всех уровнях.* Здесь можно разделить менеджеров в государственных экономических структурах и менеджеров частных компаний. В западных странах государственные управленцы, чиновники, в большей степени отделены от материальных благ и их распределения, их роль с точки зрения взаимодействия с менеджерами частных компаний сведена к минимуму. Особенность российской системы управления, наличие «откатов» при получении крупных государственных заказов привела к тому, что российский чиновник стал «крупным менеджером» с эффектом получения «серых бонусов» при организации «нужных» управленческих решений в экономике [9].

*Третья проблема — избыточная численность государственных управленцев, непрерывно возрастающего числом при постоянном «сокращении» аппарата.* Это связано с тем, что самый эффективный и доходный бизнес в России — управление государственными ресурсами. При этом наблюдается острая нехватка топ-менеджеров высшей квалификации, способных эффективно управлять частными компаниями, с целью конкурентоспособности на мировых рынках. Пока это получается только в некоторых отраслях, прежде всего ресурсных, связанных с экспортом полезных ископаемых и экспортом вооружений. Это превосходство связано, скорее всего, не только с уровнем менеджмента — большинство кадров были воспитаны в советское время, а также с конкурентными преимуществами в этих областях, сложившихся в силу географических, исторических

и традиционных особенностей, позволяющих увереннее чувствовать себя на рынке.

*Особо стоит выделить проблему современного менеджмента в России, связанную с механизмом глобализации.* В последние годы в мире произошли огромные изменения. Они касаются не только всех сторон внутренней жизни стран, но и мирового порядка. При этом наблюдается нарастание темпов происходящих перемен. Еще недавно очень модная «регионализация» перерастает в «глобализацию» и становится всего лишь составной частью процесса изменений в мире. Да и сама глобализация в последнее время необычайно ускорилась и практически вышла из-под всякого контроля.

В столь сложной, быстро меняющейся реальности, все труднее жить и действовать. Все сложнее принимать правильные решения, последствия которых могут повлиять не только на шансы индивидов, но и целых обществ. Большинство стран мира борется с экономическими и социальными проблемами.

Наукой и практикой менеджмента доказано, что развитие современных экономических систем всех уровней связано с информационными, коммуникационными и прочими современными управленческими технологиями, предполагается, что и их доля будет расти высокими темпами.

Реализация стратегии развития менеджмента в глобализирующейся экономике требует особого подхода в России к региональному и муниципальному менеджменту в силу наличия целого ряда специфических проблем [6].

Очевидно, что довольно сложная ситуация в нашей стране сложилась и на микроуровне, поскольку одновременный переход к рынку и глобальной информационной экономике затрудняет принятие долгосрочных инвестиционных решений большинством предприятий.

Из-за не востребованности квалифицированных кадров в большинстве секторов экономики, отсутствия конкурсных условий занятия должностей и несоответствия вузовской подготовки кадров спросу на рынке труда ухудшается и качество человеческого капитала. В создавшейся ситуации развитие человеческого капитала как одной из основных составляющих эффективного менеджмента вряд ли сможет стать основным стратегическим фактором повышения конкурентоспособности российской экономики.

Возрастание значимости нематериальных ресурсов и информационных технологий стимулирует развитие гибкой организационной структуры. Компании нацеливаются на прибыль в широком смысле, они заинтересованы в поддержании социальной справедливости, по крайней мере, в рамках своего предприятия.

Думается, что причинами отставания российских компаний от зарубежных конкурентов по эффективности управления являются не только, отсталые технологические уклады, но и отсутствие прозрачности бизнеса, недооценка роли постоянного развития и повышения ка-

чества всех своих подсистем. В настоящее время не выработаны основные теоретические и методологические позиции по использованию менеджмента в практической деятельности вывода из кризиса экономики. Это относится не только к России, но и к ведущим зарубежным странам.

Сегодня в России только складываются экономические условия, требующие применения такого инструмента, как менеджмент качества. В первую очередь необходима высоко конкурентная экономика, ориентированная на удовлетворение потребителя. Без этого менеджмент качества как инструмент сохранения рентабельности не будет востребован.

Основной особенностью управленческой мысли становится поиск новых конкретных и реальных путей устойчивого развития в условиях кризиса.

Учет мирового опыта накладывается на российскую специфику, это:

- коррумпированный фон российской экономики на всех уровнях управления;
- избыточность государственного управленческого персонала, влияние государства на политику компании;
- недостаток квалифицированных топ-менеджеров и менеджеров среднего звена новой формации;
- взаимодействие менеджеров-стратегов и владельцев компаний [4].

Возможно, что стратегический менеджмент, отличительные стороны которого пренебрежение локальными доходами по сравнению со стратегическими целями, а также подход проект-менеджмент выведет мировую экономику, а также Россию на устойчивую стратегическую траекторию социально-экономического развития.

#### Литература:

1. Большой толковый социологический словарь, 2001.
2. Виханский, О. С., Наумов А. И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: Учебник. / М.: Изд-во МГУ, 2008.
3. Горбунова, М., Специфика системы управления бизнесом в России и за рубежом // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 3.
4. Менеджмент в России на рубеже веков: опыт лучших и стратегия успеха. М., 2010; Тодуа Т., Нацвлишвили М. Администрирование и менеджмент в системе государственного управления // Научный журнал Власть и общество (история, теория, практика). 2008. № 1.; Нефедкина С. А., Коваль Л. С. Подготовка инновационных кадров для РФ // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. № 3.
5. Горбунов, А. В. Проблемы менеджмента качества в России // Менеджмент сегодня. 2009. № 7
6. Менеджмент: Теория и практика в России: Учебник/ Под ред. А. Г. Поршнева, М. Л. Разу, А. В. Тихомировой. М.: ИДФБК — ПРЕСС, 2009
7. Urwick, L. Notes of the Theory of Organization. — New-York: American Management Association, 1952.
8. Gouldner, A. Patterns of Industrial Bureaucracy. — New-York: The Free Press, 1954.
9. Коротков, Э. М. Концепция менеджмента. Учебное пособие. М.: Дека, 2009.

## Инновационное поведение как фактор обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг

Курносова Елена Александровна, кандидат экономических наук, старший преподаватель Самарский государственный университет

*В статье рассматриваются специфика и особенности конкурентоспособности предприятий сферы услуг. Представлен процесс формирования инновационного поведения в целях обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг, изложены пути решения проблемы повышения их конкурентоспособности.*

**Ключевые слова:** сфера услуг, конкурентоспособность, инновационное поведение.

В современных условиях во всем мире сфера услуг представляет мощную и многогранную систему. Услуги становятся результатом все большего числа работников, а потребление услуг — важнейшим способом удовлетворения потребностей человека и общества в целом. В свою

очередь, это объясняется всесторонними изменениями в отраслевой структуре рынка, которые проявляются в следующих признаках:

- опережающий темп производства услуг, над материальным производством;

— ежегодно наблюдается абсолютное увеличение доли работников, так же возрастает интенсивность миграционных потоков рабочей силы в сфере услуг.

— на мировом рынке увеличивается объем и повышаются темпы экспортно-импортных операций в сфере услуг;

Резкое возрастание роли сферы услуг в общей структуре хозяйства знаменует переход от индустриальной стадии развития общества к следующей — постиндустриальной. По Д. Беллу, «постиндустриальное общество основано на услугах...» [2;49]. Действительно, сфера услуг сегодня — самый быстро развивающийся сектор современной экономики. В крупных европейских странах занятость в сфере услуг суммарно больше, чем во всех остальных отраслях вместе взятых.

Статистика показывает, что частный и государственный секторы услуг обеспечивают от 60 до 70% национального продукта.

Но стоит отметить, что сфера услуг по сравнению с производственной сферой весьма специфична.

Особенность сферы услуг, проявляется, является в специфике самих услуг: их неосвязаемость, неспособность к хранению, изменчивость качество и неразрывность производства и потребления — определяют особенности внедрения инноваций в работу сервисных предприятий.

Неуверенность потребителей в полезном эффекте и их участие в процессе приобретения услуги являются фактором, усугубляющим конкурентные позиции сервисных предприятий.

Решение ключевой проблемы — возможного разрыва между ожиданием потребителя и фактически восприятием полученной услуги — является на сегодняшний день весьма болезненной темой для предприятий сферы услуг, поскольку всегда будут присутствовать элементы осознанного покупательского риска в потреблении услуг, то инновационное поведение предприятий сферы услуг должно быть направлено на минимизацию этого риска.

Для обеспечения позитивного долгосрочного развития предприятий сферы услуг в условиях насыщения рынка товарами и услугами и ужесточения в связи с этим конкуренции необходимо создание системы взаимосвязанных реакций, которая, по мнению Курносовой Е.А., определяет содержание инновационного поведения [4, с.9].

Стоит отметить, что решение проблемы повышения конкурентоспособности предприятий сферы услуг предполагает переход от отдельных разрозненных к совокупности постоянно действующих решений — к системе обеспечения конкурентоспособности.

Для повышения эффективности разработки и реализации сложной совокупности конкурентообеспечивающих реакций предприятий сферы услуг, процесс формирования инновационного поведения должен протекать организованно. Его можно рассматривать как динамическую последовательность взаимосвязанных, логически вытекающих один из другого этапов (рис. 1.).

Представленная *система обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг* автором понимается, как совокупность взаимосвязанных реакций, про-



Рис. 1. Система обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг в условиях формирования инновационного поведения

цесса обеспечения инновационного поведения, частично управленческой инфраструктуры, задействованных по определенным принципам в целях повышения конкурентоспособности.

Целью представленной системы является ее сохранение во времени, т.е. увеличение жизненного цикла услуг и повышения их конкурентоспособности за счет применения инноваций в рамках модификации услуг и изобретения услуг-новинок.

В свою очередь, главными задачами системы является обеспечение гибкости, в частности быстрого реагирования на изменения микро и макросреды сервисных предприятий, так же стабилизация и расширение рынка сбыта и т.п.

Важнейшими условиями эффективного функционирования системы обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг являются:

- повышение конкурентоспособности качества оказываемых услуг при минимизации затрат;
- наличие оперативного резерва в повышении объема реализации услуг;
- наличие технологических возможностей быстрого перехода на производство и реализацию услуг-новинок;
- обеспечение рационального производства и эффективного сбыта услуг.

Из рисунка 1 видно, что система обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг в условиях формирования инновационного поведения полностью включает совокупность взаимосвязанных реакций, процесс формирования инновационного поведения.

Результатом функционирования системы, выходом процесса формирования инновационного поведения сферы услуг является утвержденная совокупность взаимосвязанных реакций предприятий сферы услуг на изменение их конкурентной позиции.

Немаловажную роль для эффективного функционирования системы обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг на основе формирования инновационного поведения играет обеспечивающая подсистема, состоящая из методического, организационного, правового, ресурсного и информационного обеспечения. Все теоретические, методические и практические вопросы по разработке, функционированию и развитию обозначенной системы должны быть обоснованы и изложены в соответствующих нормативно-методических документах международного, федерального, муниципального уровня предприятия. Целью подсистемы методического обеспечения достижение является унификации, взаимозаменяемости и преемственности вопросов инновационного поведения, регламентированных на верхнем уровне для нижестоящего уровня.

Подсистема ресурсного обеспечения призвана своевременно обеспечивать ее необходимыми видами ресурсов требуемого количества и качества.

Для осуществления инновационного поведения крайне важна релевантная информация, позволяющая

составить представление о перспективах предприятий сферы услуг.

Сбор информации и ее организация посредством поэтапного логического анализа, выявление и оценка важнейших настоящих и будущих аспектов хозяйственной деятельности предприятий сферы услуг позволяют разработать совокупность взаимосвязанных реакций по обеспечению конкурентоспособности данных предприятий на основе развития инновационной деятельности приемлемых по затратам, выгоде и риску, оптимизирующих деятельность хозяйствующих субъектов, что и предопределяет необходимость включения информационной подсистемы в систему инновационного поведения.

Формирование системы обеспечения конкурентоспособных предприятий сферы услуг на основе инновационного поведения является оправданным при условии, что процесс выработки и реализации конкурентообеспечивающих инновационных реакций с самого начала правильно организован. С содержательной точки зрения, на наш взгляд, ее необходимо рассматривать как единство трех компонентов организационной структуры предприятия, его совокупность взаимосвязанных реакций по обеспечению конкурентоспособности за счет развития инновационной деятельности и организационно-экономического механизма функционирования. Такое деление согласуется с принятым в системном подходе выделением трех аспектов — предметного, атрибутивного и релятивного.

Предметный аспект отражает предметно-вещественную составляющую системы, ее элементный состав. В данном случае это организационная структура предприятия сферы услуг, которая определяется как набор подразделений и должностей, объединенных устойчивыми связями. Причем здесь мы сознательно заменяем общепринятое понятие «организационная структура управления» понятием «организационная структура». Так как распространенное в отечественной науке деление последней на организационную структуру управления и организационно-производственную структуру больше соответствует принятому механическому расчленению системы управления на объект и субъект. На наш взгляд, в составе организационной структуре не следует разрывать вертикальную координату управленческих воздействий и горизонтальную координату процессов функционирования, так как любое обособленное подразделение предприятия есть не что иное, как пересечение этих координат с образованием саморегулируемой обратной связи.

Атрибутивный аспект подразумевает целостность, качественную определенность системы, единство составляющих ее предметов. Для системы управления он заключен в совокупности взаимосвязанных реакций по обеспечению конкурентоспособности объекта исследования на основе инновационной деятельности предприятия. Разработка инновационного поведения предприятий сферы услуг в разрезе достижения ими желаемой конкурентной позиции позволяет установить, каким об-

разом предприятие сферы услуг намерено обеспечивать достижение своих организационных целей в настоящем и будущем.

Релятивный аспект предполагает наличие отношений предметов, включенных в систему, обеспечивающих их интеграцию в реализации ее целостных атрибутивных свойств. В системе управления он представлен организационно-экономическим механизмом предприятия (механизмы функционирования хозяйственных единиц принято называть не просто «организационными», а «организационно-экономическими»), который можно определить как целенаправленный процесс решения частных задач его функционирования на основе устойчивой совокупности методов, норм и правил формирования и регулирования отношений элементов организационной структуры.

Правовая база системы обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг за счет инновационного поведения основано на законодательных и нормативных актах по различным вопросам разработки, функционирования и развития системы, принятых на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

В проблеме построения процесса формирования инновационного поведения предприятий сферы услуг, автор выделил три главных аспекта: технический, экономический и организационный.

Технический аспект — это процесс формирования инновационной совокупности взаимосвязанных реакций, направленный на совершенствование производства услуг, улучшение их потребительских свойств за счет разработки внедрения инноваций в целях обеспечения конкурентоспособности объекта исследования.

Экономический аспект — это процесс формирования инновационной совокупности взаимосвязанных реакций, направленный на обеспечение безубыточного и прибыльного производства, формирование оптимальной цены на услуги, продвижение их на рынок и на этой основе обеспечение желаемой конкурентной позиции предприятий сферы услуг.

Организационный аспект — это процесс формирования инновационной совокупности взаимосвязанных реакций, направленной на повышение эффективности управления конкурентоспособностью предприятий сферы услуг.

Таким образом, реализация предложенной концепции формирования системы обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг за счет инновационного поведения позволит сервисным предприятиям повысить свой рейтинг конкурентоспособности, а значит, и эффективность использования имеющихся ресурсов, проявляющуюся в положительной динамике основных результирующих показателей деятельности хозяйствующих субъектов.

#### *Литература:*

1. Барышев, А. В. Инновационный менеджмент: учебное пособие. М.: Дашков и К, 2012. 384 с.
2. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Перевод с английского. Изд. 2-ое, испр. и доп. М.: Academia, 2004. CLXX, 788 стр.
3. Ерохина, Л. И. Предприятия в сфере сервиса. Управление прогнозируемыми процессами: учебное пособие для вузов. М.: МПСУ, 2005. 248 с.
4. Курносова, Е. А. Конкурентоспособность предприятий сферы услуг на основе формирования инновационного поведения: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05; [Поволжский государственный университет сервиса]. — Тольятти, 2009. — 9 с.

## **Особенности инновационного развития в России**

Мартыненко Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;

Горнякова Анастасия Александровна, студент

Московский государственный технический университет радиотехники, электроники и автоматики

*На основе используемой литературы и статистических данных в статье проводится анализ инновационного развития российской экономики. Приводится сравнительный анализ различных показателей инновационной активности экономики России и зарубежных стран.*

**Ключевые слова:** инновации, инновационное развитие, динамика инновационной активности.

**П**овышение экономической роли инноваций явилось одним из основных факторов, повлиявших в последние годы на сдвиги в мировой экономике. Это связано с увеличением влияния науки и техники на все стороны жизни

общества, а так же с фундаментальными технологическими процессами, которые ведут к социально-экономическим и институциональным переменам. Таким образом, меняется набор факторов, которые в основном влияют на

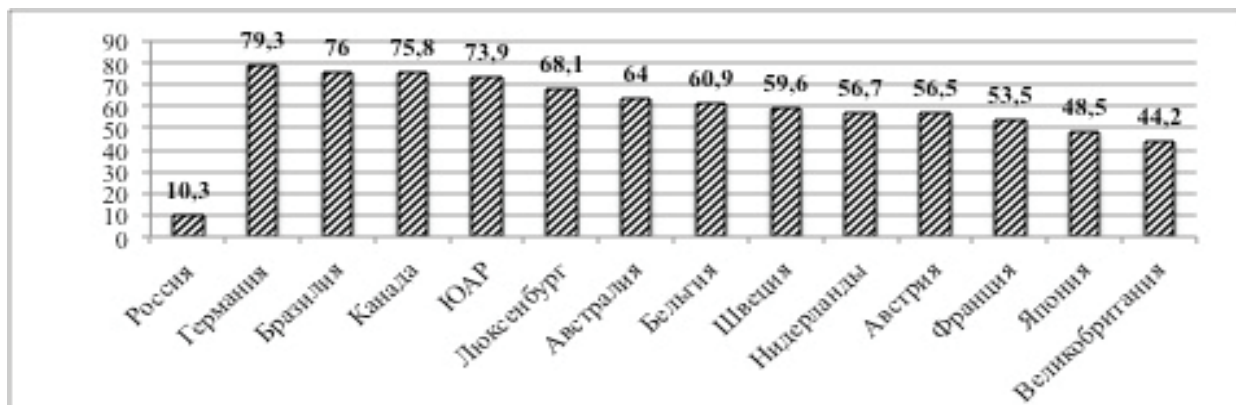


Рис. 1. Совокупный уровень инновационной активности по странам в 2012 г., в%  
Источник: Составлено авторами на основе [3].

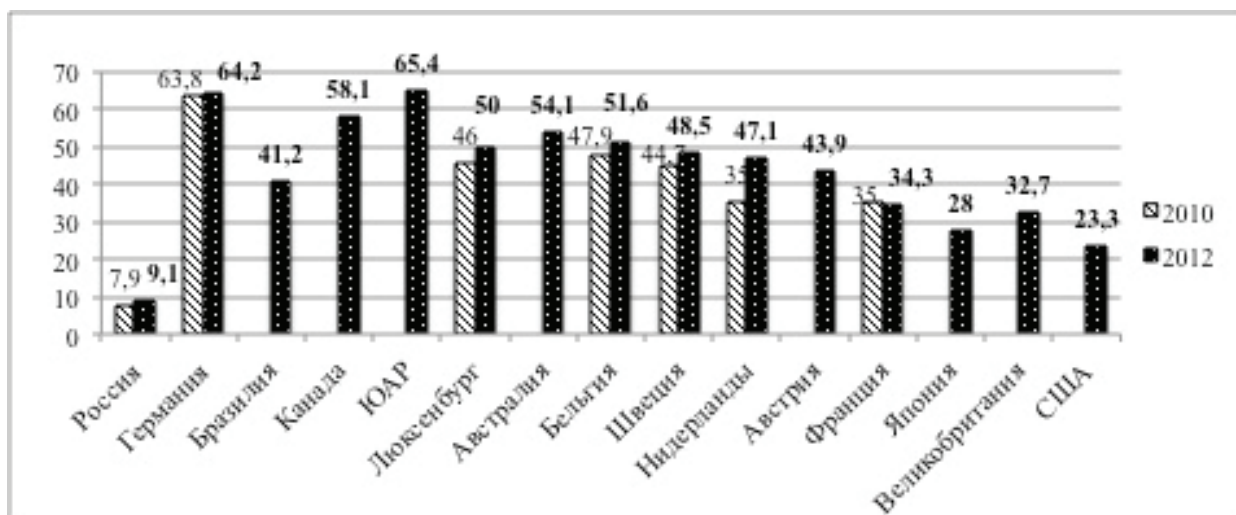


Рис. 2. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в мире в 2010 и 2012 гг., в%.  
Источник: Составлено авторами на основе [3].

экономический рост. Научные знания, интеллектуальный капитал, инновации становятся главными источниками конкурентных преимуществ и устойчивого развития социально-экономических систем. Поэтому проблемы модернизации и инновационного переустройства экономики являются ключевыми направлениями социально-экономических преобразований в Российской Федерации. Россия является одной из восьми стран с крупнейшей экономикой в мире. И, как любому гиганту, нашей стране необходимо активно прививать в различные отрасли своей экономики, науки и культуры элементы инновационного развития.

На рисунке 1 представлены значения совокупного уровня инновационной активности по различным странам за 2012 год. Лидирующие позиции занимают Германия, Бразилия и Канада, их уровни равны 79,3%, 76% и 75,8% соответственно. При этом уровень инновационной активности в России равен лишь 10,3%, таким образом можно сделать вывод, что большинство предприятий, а следовательно и сама экономика страны, не являются инновационными.

Также низкие позиции России можно увидеть на рисунке 2, доля организаций, занимающихся технологическими инновациями в России значительно ниже, чем в других развитых и развивающихся странах. Например в Германии в 2010 году технологические инновации осуществляли 63,8% организаций, а в 2012 году — 64,2%. В Южно-Африканской Республике в 2012 году инновациями занималось 65,4% организаций, в Австралии — 54,1%, в Бельгии — 51,6%. И даже по сравнению с показателями Франции, Японии и США, которые занимают не лидирующие позиции в 2012 году 34,3%, 28% и 23,3% соответственно, в России очень низкий удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность. В 2010 году доля таких организаций составила 7,9% и 2012 году — 9,1%.

Конечно, уровень российских организаций, нацеленных на инновационное развитие еще довольно низкий, но можно отметить заметные улучшения в уровне инновационной деятельности. На рисунке 3 показана динамика основных показателей инновационной деятельности про-

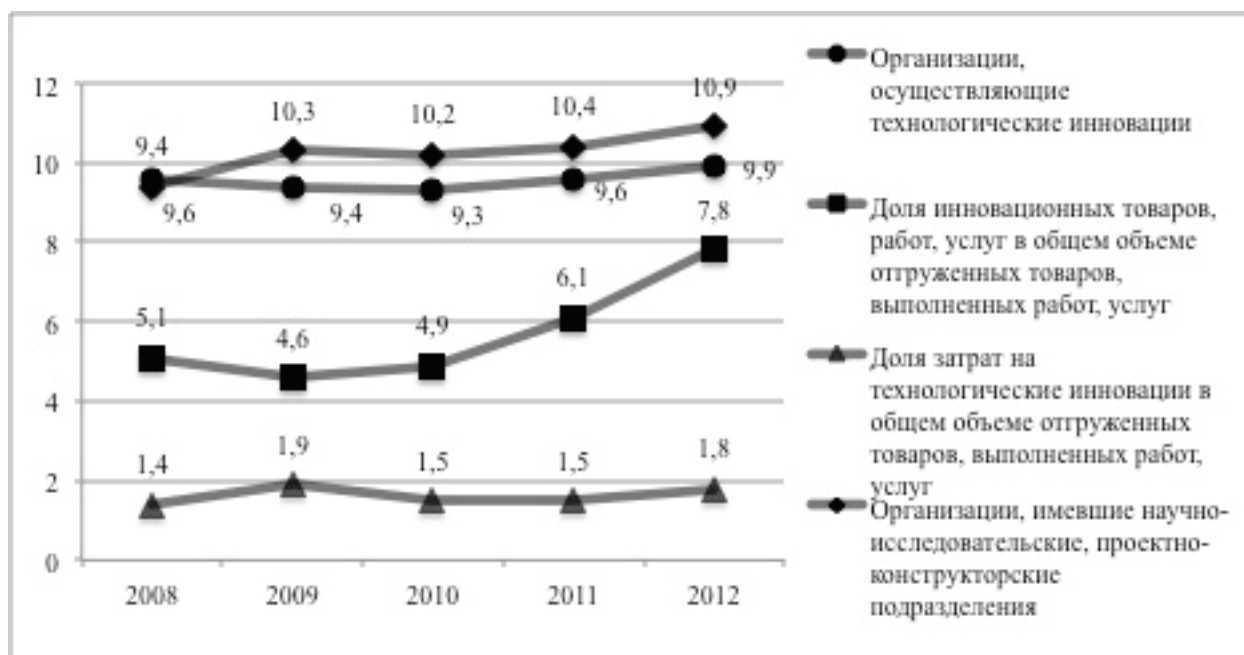


Рис. 3. Динамика показателей инновационной активности российских организаций в 2008–2012 гг., в%.  
Источник: Составлено авторами на основе [3].

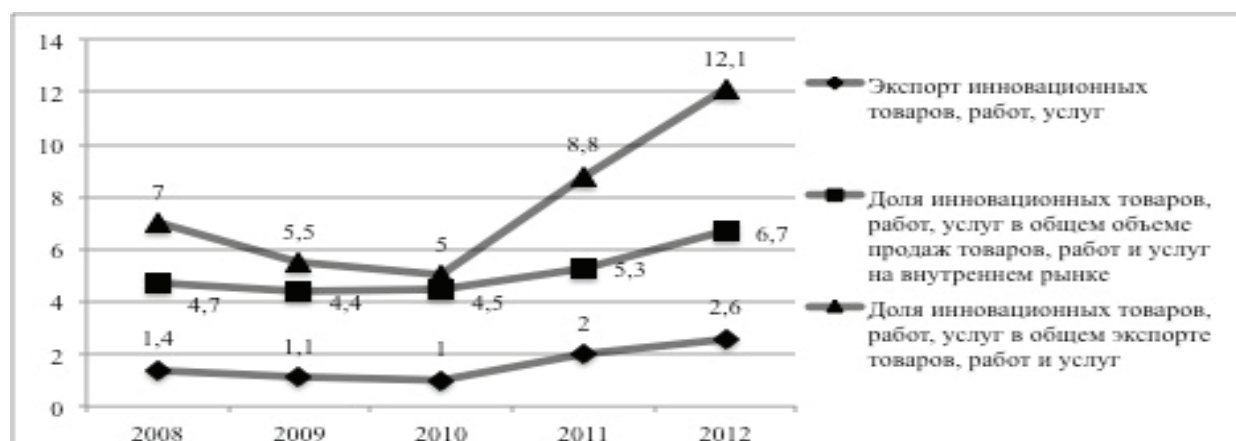


Рис. 4. Удельный вес инновационных товаров, работ и услуг в России в объеме продаж на внутреннем и внешнем рынках в 2008–2012 гг., в%.

Источник: Составлено авторами на основе [3].

мышленных отраслей в Российской Федерации за период с 2008 года по 2012 год.

За последние 5 лет можно наблюдать рост инновационной активности российских предприятий. В этот период возросло количество организаций, занимающихся технологическими инновациями с 9,4% от общего числа организаций в 2008 году до 9,9% в 2012 году. Существенно выросла доля инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг с 5,1% в 2008 году до 7,8% в 2012 году. Так же в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг возрос удельный вес затрат на технологические инновации. Количество организаций, которые имеют

научно-исследовательские и проектно-конструкторские подразделения так же выросло в рассматриваемый период с 9,4% до 10,9%.

Стоит отметить, что за прошедшие несколько лет значительно изменились объемы продаж инновационных товаров, работ и услуг на внутреннем и внешнем рынках. На рисунке 4 можно увидеть, что в период с 2008 года по 2010 год все показатели объемов продаж инновационных товаров снижались. Но с 2010 года начался умеренный рост показателей экспорта и внутренних продаж инновационных товаров: доля экспорта инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме продаж увеличилась с 1% до 2,6%; доля продаж инновационных товаров на

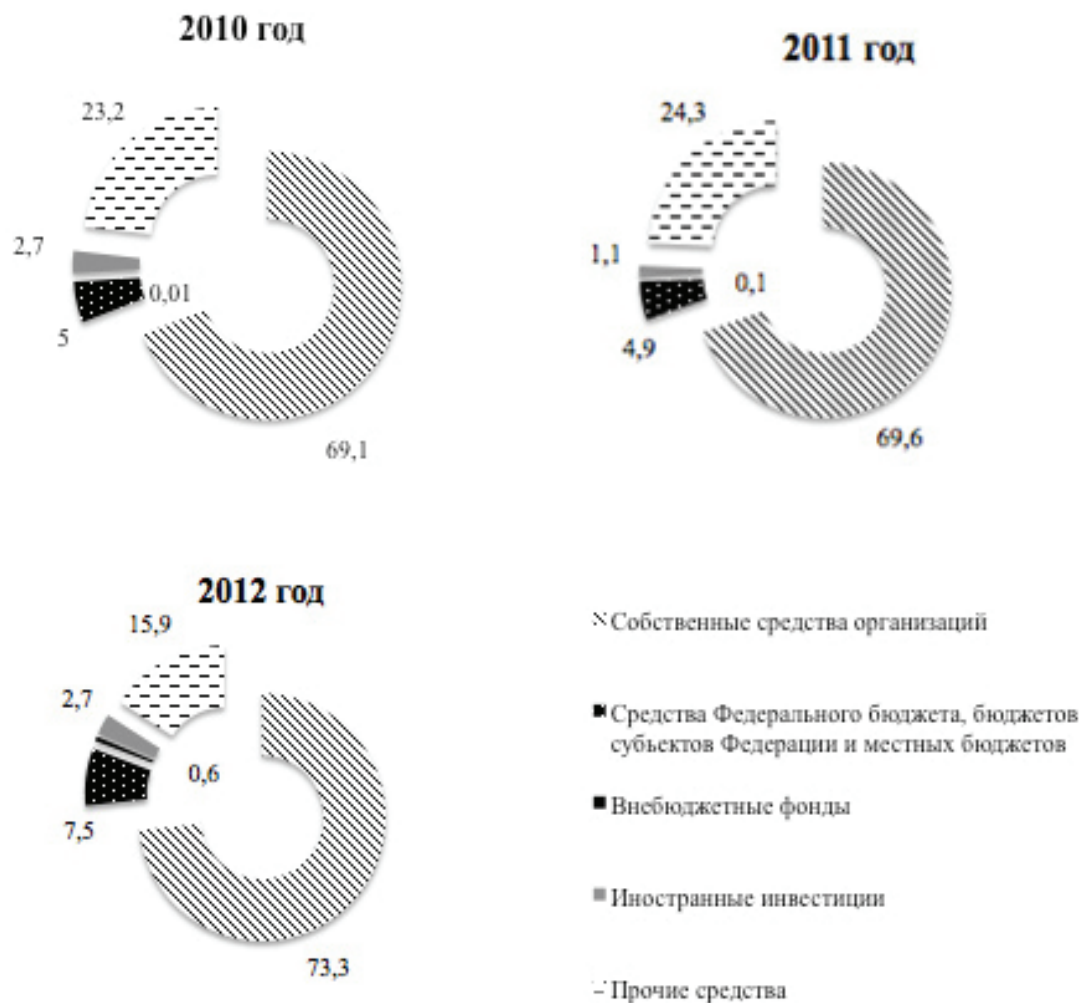


Рис. 5. Структура затрат на инновации в России по источникам финансирования в 2010–2012 гг., в%  
Источник: Составлено авторами на основе [3].

внутреннем рынке также выросла с 4,5% до 6,7%. В период с 2010 по 2012 годы произошло довольно резкое повышение удельного веса инновационных товаров и услуг в общем российском экспорте: с 5% до 12,1%.

Кроме того, в период с 2010 по 2012 годы в России произошло увеличение доли организаций, занимающихся инновационной деятельностью, и возрос удельный вес инновационных товаров в экспорте, важным является то, что за данный период улучшилась структура затрат на инновации.

На рисунке 5 представлено деление затрат на инновационную деятельность по источникам финансирования. В 2012 году все больше организаций стали сами финансировать свою инновационную деятельность: доля финансирования за счет собственных средств организаций возросла с 69,1% до 73,3%. Это можно расценивать как хороший показатель, так как предприниматели сами вкладывают в свое развитие и развитие инновационной экономики в целом. Возросли иностранные инвестиции в российскую инновационную деятельность, что

так же является положительной тенденцией. А так же немаловажным на наш взгляд является то, что доля средств Федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации, местных бюджетов и внебюджетных фондов, хоть и осталась небольшой, но увеличилась с 5% до 7,5% в структуре финансирования инноваций в России.

Как было показано выше из рисунка 5, при небольшой доле федеральных средств на инновации, Россия занимает одно из лидирующих мест по государственной политике в области инновационной деятельности.

На рисунке 6 видно, что в России финансирование инновационной деятельности из федерального бюджета находится на одном уровне с такими развитыми странами как Германия, Япония, Великобритания, Бельгия и Нидерланды. В результатах ежегодного исследования GE «Global Innovation Barometer» в 2012 году, в рамках которого было опрошено 2800 руководителей высшего звена из 22 стран, в том числе 200 российских топ-менеджеров, подтвердилось, что государственная политика РФ в области инноваций и меры финансовой поддержки иннова-

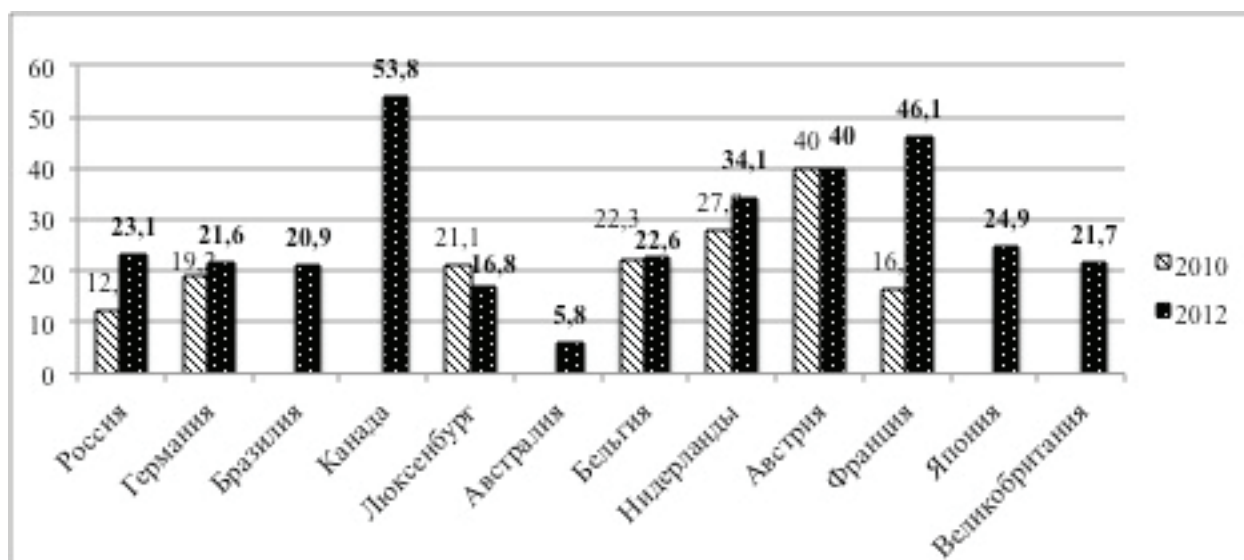


Рис. 6. Удельный вес организаций, получавших финансирование из средств бюджета, в общем числе организаций, осуществлявших технологические инновации, в мире, в 2010 г. и 2012 г., в %

Источник: Составлено авторами на основе [3].

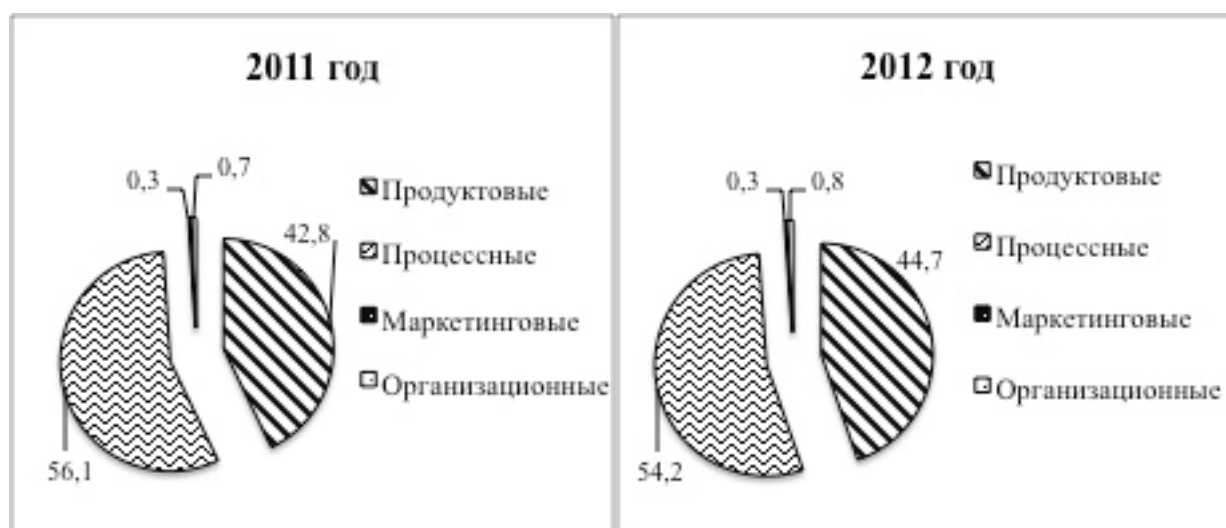


Рис. 7. Структура затрат по типам инновации в России в 2011 г. и 2012 г., в %

Источник: Составлено авторами на основе [3].

ционных компаний оказали положительное влияние на развитие инноваций в период кризиса. Всего 33% российских респондентов отмечают ухудшения, связанные с изменениями в указанных сферах, что является наиболее низким показателем из всех 22-х стран. Для сравнения, в среднем по 22-м странам ухудшения отмечают 52% респондентов, в среднем по БРИКС — 49% [6,7].

Как видно из рисунка 7, на процессные инновации направлялось в 2011 году 56,1% затрат, в 2012 году показатель незначительно снизился и стал 54,2%. На продуктовые инновации в 2011 году затраты составили 42,8% затрат, в 2012 году увеличились до 44,7%. На маркетинговые инновации в 2011 и 2012 годах направлялось только 0,3% от всех затрат на инновации.

На организационные инновации в 2011 году шло только 0,7%, в 2012 году — 0,8%. При том, что инновационный климат в России улучшился, предприниматели, стремясь снизить уровень риска, предпочитали направлять инновационную деятельность компаний не на «продуктовые инновации» (создания совершенно новых продуктов и услуг), а на «процессные инновации» (усовершенствование существующих продуктов и услуг за счет улучшения бизнес-моделей либо организационных структур).

Можно сделать вывод, что за последние несколько лет качество инновационной среды в России улучшилось. В ближайшие годы инновации будут стимулировать экономический рост, способствуя улучшению качества жизни

населения и развитию промышленности. Главным фактором развития инновационной деятельности в России должно послужить сотрудничество государственного сек-

тора экономики с предпринимательским сектором, которые совместными инвестициями смогут лучше развить сферу инноваций в российских организациях.

#### *Литература:*

1. Глазьев, С. Ю.: «О стратегии модернизации и развития экономики России в условиях глобальной депрессии». 2011 г. URL: [http://www.glazev.ru/econom\\_polit/269/](http://www.glazev.ru/econom_polit/269/) (дата обращения: 20.09.2014)
2. Государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика». 2013. URL: <http://programs.gov.ru> (дата обращения: 20.09.2014)
3. Индикаторы инновационной деятельности: 2014: статистический сборник. — Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014
4. Лисовская, Н. В., Васильев Е. С. Анализ динамики индекса инновационного потенциала современной России // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. 2014. № 1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/the-analysis-of-dynamics-of-modern-russias-innovation-potential> (дата обращения: 20.09.2014).
5. Официальная статистика Федеральной службы государственной статистики, URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 20.09.2014)
6. Ресурс машиностроения И-Маш, URL: <http://www.i-mash.ru> (дата обращения: 25.09.2014)
7. GE «Global Innovation Barometer-2013», GE «Global Innovation Barometer-2012», URL: <http://www.ge.com> (дата обращения: 25.09.2014)

## **Инновационная активность строительных предприятий**

Никифорова Анастасия Александровна, преподаватель  
Омский экономический институт

**В** современных условиях высокой конкуренции соответствие внутренней среды предприятия растущим требованиям рынка является важнейшим фактором успешной деятельности и вызывает необходимость её постоянной трансформации. Главной движущей силой экономического роста сегодня являются инновации, внедряемые как на производстве, так и в эксплуатации, управлении и потреблении. Мировая практика показывает, что разработка и внедрение новшеств — это не только путь к повышению конкурентоспособности отдельно взятого предприятия, но и серьёзный стимул экономического развития страны в целом.

В условиях инновационно-ориентированной рыночной экономики перед российскими предприятиями встает проблема гибкого оперативного реагирования на нестабильность рыночной среды, с одной стороны, и формирования долговременной конкурентной политики и стратегии развития предприятий, с другой.

Решение вопроса повышения конкурентоспособности отечественных производителей не может быть достигнуто без развития организации процесса активизации инновационной деятельности предприятий, что требует формирования их научно-обоснованных методических положений.

Инновационная политика является одной из главных составных частей социально-экономической политики России, к задачам которой относятся создание конкурентоспособных на внешнем и внутреннем рынках производств; стимулирование освоения современных

технологий и поощрение экспорта отечественной инновационной продукции.

Кризис инновационной сферы в производстве, помимо объективных причин, связанных с реформированием и спадом в экономике, обусловлен также отсутствием целенаправленной работы по повышению эффективности как инновационной деятельности — важнейшей составляющей менеджмента предприятий, так и деятельности производственных предприятий в целом. В этой связи необходимо отметить особое значение своевременного выявления и планомерного использования резервов для осуществления инновационной деятельности, а также для повышения инновационной активности с целью достижения более эффективной деятельности предприятий.

Ускоряющийся научно-технический прогресс, дифференциация рынков, требовательность потребителей товаров и услуг, появление новых конкурентов, особенно в условиях глобализации мировой экономики, вынуждает предприятия быстро реагировать и приспосабливаться к меняющейся внешней среде, разрабатывать инновационную стратегию.

В России сегодня наблюдается существенное отставание в развитии инновационной активности, как в целом в экономике, так и в отдельных отраслях и на отдельных предприятиях.

Наиболее остро обозначилась проблема повышения инновационной активности и восстановления потенциала строительного комплекса страны. Инновационная дея-

тельность в строительстве, обеспечивая создание и использование новых, более совершенных и эффективных средств производства (строительных машин и механизмов, строительных материалов, изделий, конструкций, новых технологий в проектировании и строительстве и др.) способствует развитию национальной экономики в целом [1].

Анализ инновационной ситуации, сложившейся на предприятии, должен являться исходным моментом процесса формирования инновационной стратегии предприятия. Он должен начинаться с краткой характеристики основных целей и задач, стоящих перед предприятием в данной сфере деятельности. При этом особое внимание должно уделяться анализу и оценке рыночного положения предприятия, также необходимо учитывать инновационный потенциал каждого выпускаемого товара или групп товаров; выделять и оценивать специфические факторы внешней и внутренней среды; анализировать и позиции и действия конкурентов.

Проблемы управления инновациями на российских предприятиях в современных экономических условиях следующие:

- сокращение затрат на инновации, вызванные ликвидацией инвестиций как в научную сферу, так и в техническое перевооружение, обновление производства и продукции;
- нарастание темпов отставания от мирового уровня научно-технического прогресса по широкому спектру качественных параметров развития техники;
- отсутствие гибкости в работе существующих материально-технических, производственно-экономических и социально-организационных структур;
- ограниченность распространения инноваций (внедрение на одном-двух предприятиях);
- отсутствие заинтересованности в инновациях (в силу функциональной ориентации предприятий);
- длительность инновационных процессов во времени, чаще на заключительной стадии жизненного цикла инноваций;
- достаточно низкий удельный вес радикальных инноваций в общем объеме (с эффектом более 1 млн. руб.);
- практически полное прекращение инвестиционной подпитки программ технического перевооружения и модернизации производства, отсутствие разумной промышленной и научно-технической политике, что поставило во главу угла проблему фактической выживаемости наукоемкого сектора.

Такой характер проблем позволяет рассматривать инвестиционный процесс как развернутую во времени совокупность действий по поиску наиболее выгодных инвестиционных решений, связанных с участием инвестора в управлении объектом инвестиций с целью получения инвестиционного дохода в условиях определенной инвестиционной среды. Основным инструментом при этом является инвестиционная деятельность, которая выступает как деятельность субъекта инвестиций по поводу органи-

зации, реализации и управления инвестиционным процессом.

Инвестиционная деятельность рассматривается как систематизированная совокупность принципов и правил, определяющих форму и содержание экономических отношений в процессе инвестирования с целью обеспечения существования объекта в планируемом будущем.

Основной целью инвестиционной стратегии, которая должна быть сформирована с учетом разработанного хозяйственного механизма инвестиционного обеспечения, является расширение масштабов производства и повышение его конкурентоспособности в процессе инвестирования.

Необходимо выделить следующие виды инвестиционной стратегии:

- стратегия инновационного обновления характеризуется инвестированием в создание новых продуктов, технологий производственного процесса, новых управленческих технологий;
- стратегия долгосрочного роста капитала характеризуется инвестированием в создание нового бизнеса с целью максимизации доходов собственников в будущем от прироста капитала.
- стратегия увеличения инвестиционного потенциала характеризуется инвестированием в разнообразные сферы и объекты в соответствии с целями социально-экономического развития производственных систем, при котором обеспечивается гарантированный уровень инвестиционного дохода.

Автором на основе анализа инновационной активности строительных предприятий выделены следующие принципы при разработке стратегии инновационного развития предприятия:

- принцип инновационности представляет существенный пересмотр стратегий развития предприятий в частности определения их основных направлений с целью ориентации хозяйствующих субъектов на внедрение нововведений, что предполагает поиск и инициирование перспективных инновационных проектов;
- принцип ориентации на будущие потребности потребителей указывает на применения методов прогнозирования инновационного развития, определяющих направления инновационного развития;
- принцип адаптивности предполагает оценку возможностей предприятия воспринимать то или иное нововведение;
- принцип учета жизненного цикла внедряемых разработок позволяет структурировать знания и понять, что уже произошло и что должно произойти с реализуемым проектом стратегии развития предприятия при определенных обстоятельствах;
- принцип технологической реализуемости предполагает необходимость осуществления оценки возможностей предприятия при внедрении новых разработок;
- принцип экономической целесообразности заключается в необходимости осуществления предварительной

оценки собственных возможностей предприятия и последствий реализации стратегии инновационного развития;

— принцип расстановки приоритетов позволяет осуществить ранжирование направлений стратегии инновационного развития предприятия, исходя из поставленных целей и достигаемых результатов. Учитывая тот факт, что развитие, как правило, может осуществляться по нескольким направлениям, то предприятие должно выбрать те проекты, которые позволяют с минимальными рисками получить максимальную отдачу;

— принцип минимизации рисков предполагает, с одной стороны, рационально использовать имеющиеся в распоряжении предприятия ресурсы, а, с другой стороны — стремиться к повышению доходов за счет грамотной реализации инновационных проектов, обладающих высокой степенью риска. Это позволит добиться максимальной эффективности не только в управлении рисками, но и при реализации стратегии инновационного развития предприятия;

— принцип эффективности стратегий инновационного развития определяется способностью сберечь соответствующее количество труда, времени, ресурсов и денег в расчете на единицу всех необходимых и предполагаемых полезных эффектов от реализации инновационных проектов;

— принцип системного развития предприятия на основе реализации инновационной стратегии предполагает, что используемые технологии должны быть направлены не только на попытку улучшения отдельных элементов, что, как правило, приводит лишь к незначительным улучшениям конечного результата, а на общее системное развитие.

#### Литература:

1. Г.А. Денисов, М.И. Каменецкий. Инновационная деятельность в строительном комплексе: организационно-экономический аспект // Экономика строительства, № 7, 2007.

## Профилирование должностей как инструмент повышения эффективности системы управления персоналом организации

Пахлова Ирина Витальевна, аспирант

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

*В статье рассмотрен профиль должности и его значение в системе управления персоналом организации. Описана сфера применения оценки персонала на основе компетентностного подхода. Представлена структура профиля должности.*

**Ключевые слова:** компетенция, модель компетенции, профиль должности, профиль компетенций, компетентностный подход.

Эффективная работа персонала организации достигается за счет уникальных индивидуальных качеств людей — их знаний, умений, опыта и личностных особенностей [1]. Для эффективного управления организацией

Например, внедрение нового оборудования позволяет увеличить производительность труда, но при низко квалифицированном персонале решить эту задачу будет проблематично. Поэтому улучшаться должна деятельность всего предприятия, причем не только за счет совершенствования имеющихся бизнес-процессов, технологий или продуктов, а прежде всего за счет внедрения новых разработок;

— принцип непрерывности инновационного развития. Сформулированные цели и приоритеты инновационного развития, в том числе и перспективные, отражают лишь наше осознание действительности на данный момент времени. В тоже время, по мере развития предприятия его цели могут существенно изменяться, точнее, возможности их реализации могут существенно трансформироваться, хотя бы по мере осознания новых фактов и условий функционирования. В этой связи, пренебрежение учета фактора непрерывного инновационного развития может лишить предприятия необходимой конкурентоспособности.

Использование предполагаемых принципов позволяет повысить эффективность принимаемых управленческих решений при формировании и реализации инновационных стратегий развития предприятий.

Таким образом, инвестиционная политика предприятий — это не только часть инвестиционной стратегии, но и важная составляющая инвестиционного процесса. Перспективная инвестиционная политика — это постоянный процесс управления инвестиционным обеспечением, направленный не только на выбор и реализацию наиболее эффективных форм инвестирования, но и на обеспечение возможности воспроизводства самого инвестиционного процесса.

руководству необходимо понимать возможности персонала, выявлять имеющиеся компетенции работников для обеспечения соответствия стратегических целей организации и компетенций сотрудников [2].

В настоящее время большую актуальность в системе управления персоналом организации приобрел компетентностный подход, став ее неотъемлемой частью. При разработке и реализации стратегии управления человеческими ресурсами организации все чаще стали применять технологии управления компетенциями [3, с. 162].

Применение компетентностного подхода современными организациями нашло отражение во всех сферах управления персоналом, при этом модель компетенций является центральным элементом системы управления персоналом, вокруг которого сосредоточены конкретные функциональные направления управления персоналом. Модель компетенций — это набор ключевых компетенций, необходимых работникам для успешного достижения стратегических целей организации, с конкретными показателями их проявлений в профессиональной деятельности [4, с. 34].

Изучение литературы, относящейся к теории компетенций персонала, свидетельствует о многообразии подходов к понятию компетенции как экономической категории. Так, по мнению Ефремовой Н.В., компетенции — это обобщенные и глубокие качества личности, отображающие ее способности наиболее универсально использовать и применять полученные знания, умения и опыт, владеть приемами, действовать и принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях [5, с. 22].

Процесс подбора и найма персонала с применением компетентностного подхода требует тщательной подготовки и специального обучения. Поэтому важно определить насколько эффективен данный подход. Перечень ситуаций, при которых целесообразно применение оценки персонала на основе компетентностного подхода, представлен на рисунке 1 [6, с. 47].

Результатом проекта по созданию модели компетенций являются профили компетенций, разработанные для каждой должности. Профиль компетенций — это список компетенций, относящихся к конкретной должности в ор-

ганизации, с точным определением уровня их проявления. Профиль компетенций определяет не только ожидаемые результаты от работников, но и то, как им следует действовать. В ходе этого этапа разработчики модели компетенций получают возможность проверить, насколько компетенции точно соответствуют всем рабочим позициям, существующим в организации.

Профиль компетенций является составным элементом профиля должности. Структура профиля должности представлена на рисунке 2.

Целью разработки профиля должности является создание эталона должности. Эталон должности необходим для описания уровня соответствия работника или кандидата требованиям должности. Ввиду этого, формируя стандарт должности, необходимо провести градацию уровней по соответствию требованиям должности. Благодаря такой дифференциации, становится возможным выявить минимальный порог соответствия, опираясь на который можно рассматривать кандидата как перспективного для данной должности. Эти же уровни помогают специалистам по управлению персоналом выявлять, на каком уровне соответствия стандарту должности находится работающий в организации сотрудник, что, в свою очередь, позволяет разработать программу развития потенциала работника, включая систему обучения и постоянного контроля знаний и умений.

Важно учитывать при формировании профилей должностей то, что они должны быть описаны подробно и содержать все требования, соблюдение которых способно обеспечить качественное выполнение работником своих функциональных обязанностей в установленные сроки [7].

Профиль должности должен быть разработан в организации до формирования заявки на подбор персонала. Заявка на подбор персонала должна разрабатываться на основании профиля должности с участием не только специалистов по управлению персоналом, но и руководителей подразделений и специалистов конкретной предметной об-



Рис. 1. Сфера применения оценки персонала на основе компетентностного подхода

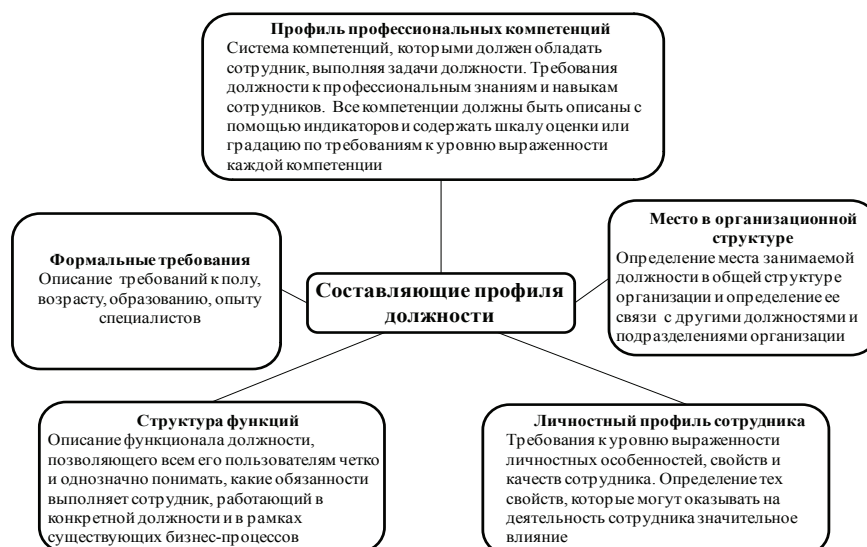


Рис. 2. Структура профиля должности

ласти. Руководитель, формирующий заявку на подбор персонала, руководствуясь системой требований к должности, должен определить уровень выраженности требуемых качеств по оценочной шкале, разработанной для конкретной должности и описанной в профиле должности.

Таким образом, менеджер по подбору персонала имеет четкое представление об уровне компетенций кандидата, необходимых для выполнения функциональных обязанностей должности. В этом случае и руководитель, сформировавший заявку на подбор персонала, и менеджер по

подбору персонала, правильно и однозначно понимают, привлечение какого специалиста необходимо организации.

Поскольку профиль должности является эталоном должности, он должен состоять из четко сформулированных параметров, являющихся не только требованиями к должности, но и непосредственными критериями оценки. Примером содержания оценочных критериев может послужить элемент профиля компетенций менеджера отдела продаж в организации принтмедиаиндустрии, приведенный в таблице 1.

Таблица 1

Элемент профиля компетенций менеджера отдела продаж в организации принтмедиаиндустрии

Компетенция	Характеристика компетенции	Уровень	Описание уровня
Клиенто-ориентированность	Ориентация на клиента в целях достижения более <b>глубокого понимания и удовлетворения потребностей клиентов</b>	1	Дает немедленный и импровизированный ответ на вопросы клиента, не пытаясь понять контекст запросов клиента и не анализируя скрытые потребности
		2	Старается учесть интересы клиента и удовлетворить его потребности
		3	В обслуживании клиента проявляет дружелюбный, ободряющий настрой. Проверяет удовлетворенность клиента
		4	Исследует реальные, скрытые потребности клиента. Оперативно и без оправданий исправляет проблемы с обслуживанием клиентов
		5	Выстраивает независимое мнение о потребностях клиента. Активно участвует в процессе принятия решения клиентом. Предпринимает дополнительные усилия в целях удовлетворения потребностей клиента

Разработка моделей компетенций и профилей должностей представляет собой сложную квалифицированную работу, для исполнения которой необходимы специальные навыки и правильная техника анализа информации [8, с. 155]. В настоящее время менеджеры по подбору персонала, осознавая необходимость и актуальность оценки профессиональных компетенций, самостоятельно занимаются вопросом разработки методов этой оценки. Профиль должности в этом случае является для менеджеров по персоналу тем самым инструментом, способствующим повышению качества оценки компетенций кандидатов.

Профиль должности должен включать в себя комплекс методов оценки, ориентированных на выявление уровня выраженности профессиональных компетенций кандидатов. Грамотно разработанный профиль должности можно получить путем комплексного подхода к вопросу описания должностей, структуры должности, ее особенностей, должностных задач, зоны ответственности, перечня наиболее значимых компетенций, необходимых для качественного выполнения рабочих задач [9, с. 10].

В настоящее время изменения рыночной среды требуют от организаций внедрения системного управления

человеческими ресурсами и ставят перед специалистами по управлению персоналом задачу объединить все кадровые процессы, создав единую систему эффективного управления персоналом организации [10, с. 118]. Основанием, позволяющим централизовать все процессы управления персоналом, является должность как базовая единица управления организацией.

Профиль должности как комплексная базовая единица управления персоналом способен консолидировать все кадровые процессы в единую систему, понятную руководителям и работникам подразделений по управлению персоналом. Профиль должности определяет эталонные требования к компетенциям персонала и разработанные на его основе процедуры оценки определяют реальный уровень соответствия работников эталону должности. Все выявленные отклонения от эталонных требований указывают, какие компетенции работников необходимо активно развивать. На основании этой информации специалист по управлению персоналом совместно с руководителями подразделений способен создать систему эффективного обучения персонала. Профилирование должностей способствует разработке программ продвижения, развития наиболее перспективных работников.

#### Литература:

1. Кучерова, С. Оценка и развитие персонала на основе модели компетенций. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1411> свободный. Дата обращения 02.09.2014.
2. Платонова, Т. В. Оценка персонала предприятия на основе компетенций: Автореф. дисс. на соиск. учен. степени канд. экон. наук. / Ульяновск, 2006.
3. Пахлова, И. В. Значение компетентностного подхода в управлении персоналом современных организаций // Молодой ученый. — 2014. — № 12. — с. 162—169.
4. Уиддет, С., Холлифорд С. Руководство по компетенциям. / М.: НРРО, 2008. 240 с., с. 34.
5. Ефремова, Н. Ф. Компетенции в образовании: формирование и оценивание. / М.: Изд-во «Национальное образование», 2012. 416 с.
6. Митрофанова, Е. А., Коновалова В. Г., Белова О. Л. Управление персоналом: теория и практика. Компетентностный подход в управлении персоналом. Учебно-практическое пособие. / М.: Проспект, 2012. 72 с.
7. Стрыгина, В. В. Профиль должности и оценка кандидатов на должность. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://magazin4hr.ru/product/profil-dolzности-i-ocenka-kandidato-na-dolzность/>: свободный. Дата обращения 03.09.2014.
8. Пахлова, И. В. Компетенции как основной фактор формирования кадрового ресурса в организациях print-медиаиндустрии. // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. — 2014. — № 2. — с. 152—159.
9. Денисов, А. Ф. Не упустить детали, или что может осложнить жизнь специалисту по УЧР. // Научные доклады — № 2 (R) — 2013. СПб.: ВШМ СПбГУ, 2013.
10. Стрыгина, В. В. // Социальная психология и общество. — № 1 — 2013 — С.116—136.

## Классификация факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия

Пономаренко Марина Андреевна, студент  
Челябинский государственный университет

Для оценки финансового состояния предприятия важно понимать, какие факторы оказывают на него влияние, так как все явления и процессы финансово-хозяйственной деятельности находятся во взаимосвязи и без глубокого и всестороннего изучения всех факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности и выявить резервы производства. Среди отечественных и зарубежных экономистов есть много точек зрения по поводу состава этих факторов, но нет единой классификации, поэтому нам необходимо систематизировать информацию.

Факторы — это элементы, причины, воздействующие на данный показатель или ряд показателей организации [1, с. 26].

Т.У. Турманидзе выделяет внешние и внутренние факторы. К внутренним факторам он относит производственные, внепроизводственные, нарушение хозяйственной и технологической дисциплины, к внешним — внешнеэкономические условия, экономическую политику государства, природные условия, конъюнктуру рынка, социальные условия. Также он выделяет постоянные и переменные факторы. К переменным можно отнести — освоение новой техники, освоение новых видов продукции. Еще он делит факторы на интенсивные, например, внедрение инноваций, повышение уровня производительности труда, и экстенсивные, связанные с количественным приростом. А если есть необходимость измерить влияние каждого фактора на результаты финансово-хозяйственной деятельности, то Т.У. Турманидзе предлагает разделять факторы на количественные и качественные, сложные и простые, прямые и косвенные. Также он разделяет факторы по уровню соподчиненности: первого, второго, третьего и последующих уровней подчинения [1, с. 26—28]. Положительным моментом в данном подходе является выделение Т.У. Турманидзе достаточно большого количества разных групп факторов, таких как внешние и внутренние факторы, постоянные и переменные, интенсивные и экстенсивные, количественные и качественные, сложные и простые, прямые и косвенные, и по уровню соподчиненности.

Т.Н. Батова, О.В. Васюхин, Е.А. Павлова, Л.П. Сажнева выделяют факторы финансового и нефинансового характера. Основные факторы финансового характера: положение предприятия на товарном рынке, способность выпускать конкурентоспособную продукцию, потенциал предприятия в деловом сотрудничестве, степень зависимости предприятия от внешних кредиторов, наличие неплатежеспособных дебиторов и другие. Кроме того, как они отмечают, финансовое положение предприятия и перспективы его изменения могут находиться под влиянием факторов нефинансового характера, таких как внутриполитические и общеэкономические изменения в стране

(регионе), смена форм собственности [2, с. 220—221]. Слабой стороной данного подхода является разделение всех факторов только на факторы финансового и нефинансового характера.

По мнению А.Д. Шеремета и Е.В. Негашева, основными факторами, определяющими финансовое состояние, являются, во-первых, выполнение финансового плана и по необходимости увеличение собственного оборотного капитала за счет прибыли и, во-вторых, оборачиваемость оборотных средств (активов). Критериальным показателем, в котором проявляется финансовое состояние, выступает платежеспособность организации. Поскольку выполнение финансового плана преимущественно зависит от результатов производственной и хозяйственной деятельности в целом, то можно сказать, что финансовое состояние определяется всей совокупностью хозяйственных факторов [3, с. 131]. Слабой стороной данного подхода является выделение только хозяйственных факторов как основных, не учитывается, как минимум, влияние внешней среды.

Г.Е. Кобринский, М.К. Фисенко, Т.Е. Бондарь, Т.И. Василевская, Е.М. Шелег и В.И. Якубович считают, что показатели финансового состояния имеют большое внутрихозяйственное значение как фактор. Они отмечают, что коммерческая деятельность предприятий многофакторна, поэтому многосторонней является и ее финансовая оценка. В зависимости от поставленных целей при анализе могут использоваться более ста видов показателей, характеризующих с различных позиций состояние финансов хозяйствующего субъекта, но в принципе все они могут быть сведены в три группы коэффициентов [4, с. 191—192]:

- ликвидности и платежеспособности;
- финансовой устойчивости;
- доходности.

Слабой стороной данного подхода является выделение только показателей финансового состояния как фактора, не учитывается влияние внешней среды, места возникновения, структуры, времени воздействия факторов, интенсивности и тому подобного.

И.А. Жулега разделяет факторы на зависимые (внутренние) и независимые (внешние). К зависимым она относит: структуру имущества и капитала, размеры прибыли, себестоимость реализации продукции, эффективность использования имущества, платежеспособность. К независимым: ставку налога, ставку рефинансирования, таможенные пошлины. Также она разделяет факторы по возможности управления и воздействия на них на объективные и субъективные. И.А. Жулега различает факторы первого, второго, третьего и последующих уровней подчинения. По широте действия факторы разделяет на общие

и специфические. [5, с 127—135]. Данный подход к выделению факторов наиболее полный, учтены факторы многих групп с различными признаками.

О.В. Ефимова выделяет внешние и внутренние факторы. К внешним она относит общую экономическую ситуацию: доступность и стоимость финансовых ресурсов, ожидаемые темпы инфляции, динамику валютных курсов, отраслевые особенности, состояние и перспективы развития рынка (концентрация покупателей, конкуренция, предпочтения потребителей и другие). К внутренним она относит: финансовую стратегию компании и конкретные целевые задачи той стадии ее развития, на которой она находится, возможности производственного потенциала, политику управления основным и оборотным капиталом, финансовые альтернативы привлечения источников, дивидендную политику и другое. Также она отмечает, что состав источников финансирования является тем фактором, который оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние. Еще подразделяет факторы на количественные и качественные. Также О.В. Ефимова выделяет как фактор такие показатели финансового состояния, как состав источников финансирования, величина оборотных активов и их ликвидность, платежеспособность, прогноз объема продаж, амортизационная политика и другие [6, с. 48, 73, 76, 100, 107, 238—239, 282]. Положительной стороной данного подхода является выделение таких основных групп факторов, как внешние и внутренние, количественные и качественные, а также показателей финансового состояния. Отрицательной — не выделение многих других групп факторов, учитывающих время воздействия факторов, интенсивность, место возникновения, структуру, характер и тому подобное.

Зарубежные экономисты, такие как Бернар Коласс, также разделяют все факторы в первую очередь на внешние и внутренние. К внешним он относит экономические факторы, такие как инфляция, торговые колебания (циклы), налогообложение, цены на энергию, изменения общественных расходов. «Прибыль остается доминирующим фактором, этому в контексте финансовой деятельности соответствует исследование рентабельности», которую он определяют, как способность предприятия получать результат в денежных единицах [7, р. 244].

«Классификация факторов представляет собой распределение их по группам в зависимости от их общих признаков» [5, с. 127].

Любая классификация факторов служит определенным целям. Учитывая, что предприятие является одновременно и субъектом, и объектом отношений в рыночной экономике, а также то, что оно обладает разными возможностями влиять на динамику разных факторов, наиболее важным представляется деление их на внутренние и внешние.

По первому признаку классификации (по влиянию на них деятельности данной организации) факторы первой группы связаны с качеством работы конкретных предприятий. Они могут быть организационными, произ-

водственными и маркетинговыми. К организационным факторам можно отнести организационную структуру, гибкость системы управления, формы контроля, их наличие или отсутствие, наличие взаимодействия между подразделениями, информационную взаимосвязь между подразделениями. К производственным факторам можно отнести использование производственных мощностей, качество оборудования, качество товара или услуг, ноу-хау, себестоимость продукции. К маркетинговым факторам можно отнести известность марки, полноту ассортимента, сервис для клиентов, квалификацию персонала. Во вторую группу входят факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия и не зависящие от его деятельности. Они, в свою очередь, разделяются на факторы месту возникновения) факторы можно разделить на внешние и внутренние в зависимости от спроса, факторы конкуренции, факторы сбыта, распределение ресурсов и макро факторы. К факторам спроса относится потенциал рынка, динамика или темпы роста / сокращения рынка, структура спроса (скорость проникновения и приверженности), доля организации. К факторам конкуренции относится количество значимых конкурентов, сила марок конкурентов, наличие прямых заменителей, наличие косвенных заменителей, степень ценового давления, технологическое развитие. К факторам сбыта, к примеру, относится количество посредников. К такому фактору, как распределение ресурсов относится доступность сырьевых источников. К макро-факторам относится законодательное регулирование, рентабельность отрасли, темпы инфляции, инвестиционная привлекательность отрасли. [1, с. 26; 5 с. 135; 6, с. 48, 238—239; 7, р. 244].

Также факторы можно разделить по показателям финансового состояния предприятия. В зависимости от поставленных целей при анализе могут использоваться более ста видов показателей, характеризующих с различных позиций состояние финансов хозяйствующего субъекта, основные из них: ликвидность и платежеспособность, финансовая устойчивость и доходность, прогноз объема продаж, состав источников финансирования, амортизационная политика [3, с. 131; 4, с. 191—192; 5, с 127—135; 6, с. 73, 76, 100, 107; 7, р. 244].

По возможности управления и воздействия на факторы можно выделить такие виды факторов, как объективные и субъективные. К первым можно отнести все природные факторы, стихийные бедствия, ценообразование, инфляцию и тому подобное. Субъективные факторы связаны с конкретной деятельностью человека, целиком и полностью зависят от него. Успешное хозяйствование, устойчивое финансовое состояние, ритмичное и полное выполнение бизнес-планов определяется умелым руководством, тем или иным производственным коллективом, правильной организацией производства, экономики, финансов, глубоким знанием дела, конкретным исполнителем, его подготовленностью [5, с 127—135].

Факторы могут быть финансового и нефинансового характера. Основные факторы финансового характера: по-

ложение предприятия на товарном рынке, способность выпускать конкурентоспособную продукцию, потенциал предприятия в деловом сотрудничестве, степень зависимости предприятия от внешних кредиторов, наличие неплатежеспособных дебиторов и другие. Финансовое положение предприятия и перспективы его изменения могут находиться под влиянием факторов нефинансового характера, таких как внутривнутриполитические и общеэкономические изменения в стране (регионе), смена форм собственности [2, с. 220—221].

В зависимости от времени воздействия на финансовое состояние, факторы могут быть постоянные и переменные. Постоянные факторы оказывают влияние непрерывно на протяжении всего времени, а переменные факторы — только периодически. Например, освоение новой техники, нового оборудования, новых видов продукции, и тому подобное [1, с. 27].

Для оценки эффективности деятельности организации факторы можно разделить на интенсивные и экстенсивные. Интенсивные факторы характеризуют качественное изменение условий производства, например, внедрение инновации, улучшение качества продукции и организации труда, повышение уровня производительности труда. А экстенсивные факторы связаны с количественным приростом [1, с. 26].

По широте действия факторы разделяют на общие и специфические. К общим относятся факторы, которые действуют во всех отраслях экономики: платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, эффективность использования капитала, авансированного в имущество и тому подобное. Специфическими являются те, которые действуют в условиях отдельной отрасли экономики или предприятия, например сельскохозяйственная отрасль: урожайность, жирность молока, товарооборот и т.д. Такое деление факторов позволяет полнее учесть особенности отдельных предприятий, отраслей производства и сделать более точную оценку их деятельности [5, с. 127—135].

Если при анализе ставится цель измерить влияние каждого фактора на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации, то их разделяют на количественные и качественные, сложные и простые, прямые и косвенные [1., с. 27].

По следующему признаку факторы можно разделить на количественные и качественные. Количественные факторы — факторы, которые выражают количественную определенность явлений, например, численность рабочих, количество оборудования, материалов. Качественные фак-

торы определяют внутренние качества, признаки и особенности изучаемых объектов, например, производительность труда, квалификация работников [1, с. 27; 6, с. 282].

По своему составу факторы могут быть простыми (элементными), например, численность работающих, стоимость основных фондов, материалов и сложными (комплексными), например, производительность труда, фондоотдача [1, с. 27].

По оказанию влияния на результативные показатели факторы разделяются на прямые, оказывающие непосредственное влияние, и косвенные [1, с. 27].

По уровню соподчиненности (иерархии) различают факторы первого, второго, третьего и последующих уровней подчинения. К факторам первого уровня относят те, которые непосредственно влияют на результативный показатель. В анализе финансового состояния к факторам первого порядка относим частные показатели ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, эффективности использования капитала, авансированного в имущество по отношению к соответствующим обобщающим показателям, характеризующим финансовое состояние.

Факторы, влияющие на результативный показатель косвенно при помощи факторов первого уровня, называют факторами второго уровня и так далее. К факторам второго уровня в анализе финансового состояния предприятия относим покрытие краткосрочных обязательств задолженностью покупателей и заказчиков, степень обеспеченности всех расходов авансовыми платежами).

Факторы третьего уровня: поступление запасов, осуществление затрат, погашение краткосрочных обязательств, прибыль от финансово-хозяйственной деятельности до налогообложения, ставка налога на прибыль [1, с. 27; 5, с. 127—135].

Детализация финансового состояния предприятия на основе взаимосвязей факторов разных порядков до самого исходного позволяет рассчитать влияние на финансовое состояние предприятия даже отдельных хозяйственных операций. Своевременное выявление негативных отклонений будет способствовать принятию оперативных мер по стабилизации финансового состояния предприятия [5, с. 135].

Приведенная классификация факторов позволяет наиболее качественно и полно оценить финансовое состояние предприятия, так как без глубокого и всестороннего изучения всех факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности и выявить резервы производства.

#### Литература:

1. Турманидзе, Т. У., Финансовый анализ. Учебник. — 2-ое изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 287 с.
2. Батова, Т. Н., Васюхин О. В., Павлова Е. А., Сажнева Л. П. Экономика промышленного предприятия: Учебное пособие. — СПб.: СПбГУ ИТМО, 2010. — 249с.
3. Шеремет, А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 208с.

4. Кобринский, Г. Е., Фисенко М. К., Бондарь Т. Е. и др., Финансы и финансовый рынок. Учеб. Пособие. Под общ. ред. Кобринского Г. Е., Фисенко М. К.. — Минск: Выш. шк., 2011. — 343с.
5. Жулега, И. А. Методология анализа финансового состояния предприятия: монография / ГУАП. — СПб., 2006. — 235с.
6. Ефимова, О. В. Финансовый анализ. — М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2006. — 458 с.
7. Colasse Bernard. Gestion financiere de l'entreprise. Problematique, concepts et methods. Presses Univeisitaires de Fiance, 1997, 576 p.

## **Мотивация персонала как инструмент эффективного управления интеллектуальным капиталом в постэкономическом обществе**

Пухова Любовь Алексеевна, аспирант

Научный руководитель: Варламов Б. А.

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий механики и оптики

На современном этапе ход экономических процессов претерпевают значительные изменения. Глобализация и высокий уровень конкуренции диктуют предприятиям жесткие условия не только для ведения эффективной деятельности, но и для выживания. Современный мир основан на инновациях и на механизмах быстрого их ввода на рынок. Для инновационных предприятий не производственные ресурсы и земля являются основными активами, а интеллектуальный капитал и, соответственно, кадры. Эффективное управление человеческими ресурсами является на этапе постэкономической трансформации одним из ключевых способов получения конкурентного преимущества.

В английском языке существует термин «Knowledge management», что в переводе означает «управление знаниями». Этими знаниями обладает вся организация и каждый её работник в отдельности. Знания делятся на явные (explicit knowledge) и неявные (tacit knowledge). Явные знания — это факты, которые содержатся в различных заданиях, пособиях и т.д. Неявные знания — это те активы, которыми владеет человек, которые он знает исходя из специфики своей деятельности и опыта. Эти знания невозможно найти в книгах, они содержатся в самой работе. Задача управления интеллектуальным капиталом заключается в создании таких условий, при которых сотрудник будет готов делиться своим опытом с организацией. В итоге, должен быть создан неосязаемый актив, который будет недоступен для конкурентов и принесёт значительные преимущества для развития фирмы.

Эффективное управление интеллектуальным капиталом достаточно широкая тема. В рамках этой статьи мы предлагаем рассмотреть методы мотивации персонала, как одного из важных инструментов достижения высоких показателей эффективности деятельности предприятия.

Принято различать три уровня мотивации: первый, исходный уровень мотивации отражает базовая категория — «потребности»; второй уровень мотивации поведения человека связан с его интересами; третьим уровнем мотивации выступают ценности и ценностные ориентации. На

современном этапе развития мы находимся на начальной стадии глобальной социальной трансформации. Материальное производство становится качественно новым и приобретает фактически безграничные возможности, что влечёт за собой улучшение жизненного уровня населения. Наличие всего необходимого для удовлетворения материальных потребностей создаёт предпосылки для возникновения новой системы мотивации. Для достойной жизни больше нет необходимости вести постоянный поиск средств, и человек получает возможность осваивать потребности более высокого порядка, простирающиеся далеко за пределы овладения вещными богатствами.

Человеческая активность сама по себе изменяется из-за перемен в побудительных мотивах. Становление творчества как наиболее распространенной формы производительной деятельности представляется основной нематериальной составляющей постэкономической трансформации. [4] Побудительный мотив творчества связан с внутренними потребностями личности, её стремлением к самореализации, развитию и приумножению своих навыков и знаний. Поэтому творчество является более совершенным видом деятельности в отличие от труда. Творчество, как хозяйственный феномен, не было присуще ни доэкономическому, ни экономическому обществу.

В постэкономическом обществе пересматриваются мотивы и стимулы деятельности, которая в свою очередь по своей форме может оставаться неизменной. Главной целью человека становится развитие личности, а деятельность, не мотивированная утилитарными потребностями, способна изменить социальную структуру в большей степени, чем десятилетия бурных, но поверхностных революционных потрясений. При совершении поступков необходимо ощущение «кто же, если не я». Если человек сознательно утверждает своим поступком некий ценностный смысл, такой поступок будет ответственным.

Согласно исследованиям, заинтересованность в работе влечёт благоприятные установки по отношению ко всей совокупности общественных ценностей, а отсутствие заинтересованности и удовлетворенности работой, на-

против, становится социально-психологической основой различных форм негативного поведения.

В зависимости от общественных условий жизни мотивы трудовой деятельности человека также находят своё специфическое выражение. У человека есть стремления осознать зависимость между побуждением и результатом действия и по возможности влиять на него. Индивид должен быть в широком смысле необходимым компонентом системы общественного производства, что определит его смысл и целесообразность существования.

Сейчас имеет место кризис трудовой мотивации, который можно воспринимать трояко: а) как свидетельство низкого уровня заинтересованности непосредственного субъекта труда в возможно более эффективной трудовой отдаче (проще говоря — нежелание работать); б) как проявление низкой эффективности практики внутриорганизационного управленческого воздействия на фактическое трудовое поведение персонала (неумение руководства по-настоящему заинтересовать персонал; в) как доказательство неверных подходов теоретиков при раскрытии сути закономерностей трудовой мотивации личности и формулировании инструментально пригодных рекомендаций (неадекватное теоретическое отражение реальности). О слабой (или ослабевшей) мотивации к продуктивной работе среди всех социальных слоев современного общества свидетельствует множество исследований. Некоторые теоретики даже констатируют, что количество демотивированных людей значительно больше, чем мотивированных. Общее недовольство как концептуальным, так и прикладным уровнем современных теорий мотивации выражается в весьма недвусмысленных, порой и агрессивных оценках. Действительно, рынок наводнен множеством гур и их сверхпривлекательными книгами, обещающими легким путем достичь немедленных и поразительных результатов. Да и самим аналитикам приходится констатировать недостаточную мотивацию, масштабный кризис мотивации, глубокий мотивационный разрыв между теорией и практикой управления труда, что заставляет организации тратить огромные средства на специальные курсы для высшего и среднего менеджмента, мотивационные тренинги, аналитическую работу и т.п.

Понимание мотивации к труду начинается именно с осознания личностного смысла труда, несводимого к стимулирующей роли зарплаты и всех других внешних факторов. Без личностной вовлеченности, без внутренне диктуемого соучастия работающего самые заманчивые гуманизационные идеи и программы не сделают труд более обогащенным и осмысленным. «Гуманизация труда» — задача превращения труда в арену человеческого развития.

Из гуманизационных концепций известна «тройственная переоценка труда» Ж. Фридмана: обоснование социальной необходимости «интеллектуальной переоценки труда» (чтобы работник видел смысл в самом содержании того, что он делает), «моральной переоценки труда» (чтобы он гордился собственным трудом) и «со-

циальной переоценки труда» (чтобы каждый работающий понимал социальную значимость своего труда).

Для преодоления кризиса мотивации необходим концептуальный союз двух подходов: «труд сам по себе» и «человек сам по себе». Две сферы социального бытия людей — трудовая и нетрудовая жизнь — не разграничены «китайской стеной». Если менеджмент стремится к управлению трудовым поведением подчиненных через сам труд — обогащенный, гибкий, осмысленный, развивающий работающего — то он должен быть поддержан всеми социальными институтами, т.е. общество в целом также должно соответствовать этой цели, должно создавать адекватные социально-экономические и морально-психологические условия.

Высокоэффективными называют организации, которые улучшают результаты своей деятельности за счёт использования внутренних ресурсов через различные стратегии повышения мотивации работников, их вовлечения в процессы управления и принятия управленческих решений и их ориентации на улучшение работы предприятия. Из приведенного определения следует, что для всех без исключения «отличных» (совершенных, передовых) компаний за рубежом характерна современная философия так называемого партисипативного управления (от англ. participation — участие), т.е. основанного на участии работников в собственности через наделение акциями и привлечении к управлению.

Партисипативные системы управления, как показывает зарубежный опыт, обеспечивают максимально эффективное использование человеческих ресурсов. В основе лежит предпосылка, что усовершенствования в процессе любой деятельности возможно реализовать лишь воздействуя на человека, повышая его ответственность за порученное дело, меняя его отношение к труду, систему взаимоотношений в коллективе, а также между руководством и членами трудового коллектива, создавая таким образом атмосферу, благоприятную для развития творческой инициативы каждого.

Главный смысл управления состоит в принятии решений, поэтому партисипативными называются системы, основанные на совместном участии руководства организации и рядовых работников в процессах выработки и принятия решений.

Формы вовлечения работников в принятие решений оперативного характера, в решение производственных проблем и в совершенствование процессов разные, но их можно разделить на две категории:

- вовлечение индивидуальных работников;
- коллективные методы решения проблем.

Особое распространение получили коллективные методы решения проблем путем создания различных групп или команд, таких как, например, кружки качества.

Кружок качества — небольшая группа (от 3 до 12 человек) рабочих или служащих одного производственного участка или отдела, которые на регулярной основе — как правило, один раз в неделю — собираются и в течение

часа, в рабочее или в нерабочее время, обсуждают проблемы, возникшие в их работе, коллективными силами намечают пути их решения и впоследствии сами с помощью инженерно-технического персонала претворяют их в жизнь.

Таким образом, политика гуманизации труда, и как её инструмент — партисипативное управление, могут дать

ожидаемые результаты в повышении эффективности работы предприятия. Рациональное управление интеллектуальным капиталом складывается, в том числе и из создания стратегии мотивации сотрудников. Данная стратегия должна позволять им творчески развиваться и направлять свои интеллектуальные ресурсы на достижение целей, преследуемых руководством.

#### Литература:

1. Управление как предмет философского анализа//В. А. МИРЗОЯН/Вопросы философии, № 4, Апрель 2010, С. 35—47
2. Интернет-журнал «Энциклопедия менеджмента» <http://www.pragmatist.ru/motivaciya-truda/filosofskij-aspekt-motivacii-truda.html>
3. Каган, М. С. Человеческая деятельность (опыт системного анализа). М.: Политиздат, 1974. 328 с.
4. Иноземцев Владислав Леонидович Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: учеб. пособие для студентов вузов. — М.: Логос, 2000. 304 с.
5. Кризис трудовой мотивации: опыт философского анализа// В. А. Мирзоян / Вопросы философии, № 11, Ноябрь 2011, Москва.
6. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы: учеб. пособие / Е. П. Ильин. — СПб.: Питер, 2004. — 509 с.
7. Философский аспект мотивации личности//А. А. Порватов/Философия образования, № 2, 2007, Новосибирск.
8. Эггертсон, Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.
9. Партисипативное управление и мотивация персонала//Л. А. Конарева/ США — Канада. Экономика, политика, культура, № 9, Сентябрь 2008, С. 95—106
10. Золотухина-Оболина, Е. В. Современная этика. М. РнД: Март, 2003. — 416 с.
11. Аргайл, М. Психология счастья. СПб: Издательство «Питер», 2003. — 272 с.

## Методические аспекты оценки социальной ответственности проектов

Розумная Наталья Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент  
Филиал НОУ ВПО «Московский институт предпринимательства и права» в г. Новосибирске

*В статье рассмотрены вопросы оценки социальной ответственности инвестиционных проектов. Предлагаемый методический подход дает возможность применить принципиально новый подход оценки эффективности инвестиционных проектов. Определяя значение критерия социальной ответственности, представляется возможным учесть интересы всех участников проекта.*

**Ключевые слова:** инвестиционный проект, корпоративная социальная ответственность, стоимость проекта, календарно-сетевое планирование.

Концепция социальной ответственности, в основе которой было утверждение, что единственной целью бизнеса является получение прибыли, а ответственность предприятия перед обществом заключается в ее увеличении для своих акционеров, не отвечает задачам сегодняшнего дня. Социальная ответственность предприятий является производной способности бизнеса осознавать последствия своих действий для устойчивого развития экономики [1].

Современные крупные промышленные предприятия работают в конкурентной маркетинговой среде. Это обуславливает переход в планировании устойчивого экономического развития от календарного к управлению проектами. Проектный подход имеет как положительные стороны, так и недостатки (табл. 1).

Применение проектного подхода предусматривается для всех этапов планирования: стратегического, тактического и оперативного. Ефремов В. С. считает, что инструментом разработки проектов является составление календарно-сетевых графиков. Проект представляет собой совокупность задач, связанных с достижением поставленных целей, которые обычно имеют уникальный или неповторяющийся характер [2].

Под инвестиционным проектом при проектном подходе понимаются любые проекты, связанные с инвестированием денежных средств в реальные активы на срок более года. Инвестиционные проекты разделяют на индивидуальные и корпоративные. Корпоративное управление проектами — это принципиально новый уровень управ-

Таблица 1

## Преимущества и недостатки проектного подхода

Преимущества	Недостатки
Повышается уровень достоверности планируемых показателей	Достоверность результата зависит от качества информации
Создаётся возможность контроля реализации проекта	Не учитывает изменения качества внешней маркетинговой среды
Повышается ответственность за выполнение проекта в срок	Требует дополнительных маркетинговых исследований
Проектный подход основан на применении для планирования календарно-сетевых графиков, что повышает организацию управления планом	Усложняет организацию распределения финансовых ресурсов
Появляется возможность оценки финансовых рисков	Сложность учета влияния параллельно выполняемых проектов на результат

ления, предполагающий неразрывную связь во времени всех индивидуальных проектов, ведущихся корпорацией от поставленной цели, через планирование, мотивацию, мониторинг, координацию и оценку результатов инвестиционной деятельности.

Объединение управления отдельных проектов в корпоративное позволяет получить дополнительный эффект от скоординированной их организации за счет мониторинга каждого проекта.

Мониторинг является важным преимуществом в методе управления проектом. Зарубежный и отечественный опыт показывает, что только 10% инвестиционных проектов создания новых и 60% расширения мощностей действующих предприятий добиваются поставленных при планировании целей.

В международной практике эффективность управления проектами оценивается тремя параметрами: выполнением проекта в заданный срок, стоимостью проекта и качеством результата. При этом срок выполнения проекта считается ключевым критерием полученного результата. Поэтому инструментом разработки инвестиционного проекта является календарно-сетевое планирование. Срок выполнения проекта в этом случае определяет продолжительность работ, лежащих на критическом пути.

Для расчета продолжительности критического пути предложено два метода. Первый — «Метод критического пути», предложенный фирмами «Дюпон» и «Ремингтон Рэнд Юнивак». Второй — «Метод ПЕРТ» (PERT — Project Evaluation and Review Technique), предложенный корпорацией «Локсид» и фирмой «Буз, Аллен энд Гамильтон». В обоих методах проекты рассматриваются как сети отдельных событий и работ. Основное различие методов заключается в подходе длительности операций (работ). Метод критического пути исходит из того, что длительности операций являются детерминированными временными величинами. В методе ПЕРТ допускается рассматривать влияние неопределенности на продолжительность выполнения работ. В отечественной экономической литературе оба метода объединены в одно понятие «методы сетевого планирования и управления».

Область применения методов различна. Метод ПЕРТ применяют для разработки стратегических инвестиционных проектов строительства новых и реконструкции действующих крупных промышленных предприятий. Метод критического пути — для управления оперативными проектами с лимитированным сроком реализации. В таких проектах, в ходе их реализации возникает необходимость корректировки расчетной продолжительности относительно, предусмотренной проектом. Сжатие критического пути осуществляется методом сокращения продолжительности отдельных работ критического пути на основе их ранжирования в соответствии со значением коэффициента обратной пропорциональности продолжительности и стоимости работы, рассчитываемого по формуле [2]:

$$S_{ij} = \frac{R_{ij} - N_{ij}}{D_{ij} - d_{ij}}, \quad (1)$$

где  $D_{ij}$ ,  $d_{ij}$  — пессимистическая и оптимистическая продолжительность выполнения работы  $q_{ij}$ , ед. времени;

$R_{ij}$ ,  $N_{ij}$  — соответствующая продолжительности стоимость выполнения работы  $q_{ij}$ , ден. ед.

Предложенный метод сжатия продолжительности критического пути является общепринятым, однако, ему присущи следующие недостатки:

- допускается, что функция «стоимость-продолжительность» является линейной, что не соответствует опытным данным;

- ранжирование последовательности сжатия продолжительности выполнения работ на основе коэффициента обратной связи возможно только на этапе разработки проекта. При корректировке продолжительности критического пути на этапах контроля хода инвестиционного процесса предложенный метод не представляется возможным выполнить технически.

Критерий экономической эффективности проекта включает следующие показатели методики UNIDO:

- чистый приведенный доход (NPV — Net Present Value);

- внутреннюю норму рентабельности (IRR — Internal Rate of Return);



Рис. 1. Индикаторы и показатели социальной ответственности инвестиционного проекта

— срок окупаемости (DPP — Discounted pay — back period).

Следствием инвестиционных проектов корпорации могут быть различные эффекты: финансовый, экономический, социальный, экологический, ресурсный, информационный, научно-технический. Экономико-социальная ответственность сегодня является одним из важных направлений устойчивого развития крупного предприятия. Поэтому проблема оценки социальной ответственности, ее критериев, состава индексов и индикаторов требует методологического решения на различных уровнях управления проектами с конкретизацией объектов и субъектов ответственности. Поэтому разработка механизма перехода к оценке устойчивого развития компании на основе корпоративной социальной ответственности является одним из актуальных вопросов совершенствования управления проектами для крупных промышленных предприятий, в первую очередь для тех, работа которых влияет на окружающую среду. Критерии оценки социальной ответственности оговорены Международными стандартами ISO 26000 и их модификациями. Индексы и индикаторы социальной ответственности в Международных стандартах рекомендуются такими же, как и при оценке устойчивого

развития, а именно: экономические, социальные и экологические. Отличительными признаками является их содержание. Набор и содержание индикаторов зависит от сферы деятельности предприятия.

*Цель статьи* — изложение концепции оценки социальной ответственности инвестиционных проектов.

Корпоративная социальная ответственность — это ответственность предприятия за свою деятельность перед всеми участниками инвестиционного проекта. Концепция корпоративной социальной ответственности получает всё большее распространения среди предприятий, работающих на фондовых рынках. Составляющими концепции являются её экономические, социальные и экологические аспекты. Однако, многочисленность толкований социальной ответственности, отсутствие единой методики количественной оценки, неоднозначность критериев и показателей оценки, как на уровне предприятия, так и на уровне отдельных инвестиционных проектов, усложняют оценку социальной эффективности планируемых инвестиционных процессов.

Состав этих индикаторов и показателей может быть адаптирован применительно к особенностям инвестиционного проекта.

В этом случае уравнение оценки корпоративной социальной значимости может определяться по формуле [4]:

$$I_{к.с.о.} = 0,5 \times I_{с.о.} + 0,33 \times I_{э.о.} + 0,17 \times I_{эко.} \quad (2)$$

Для удобства расчетов и сравнимости показатели, определяющие значения индикаторов, приведены к сопоставимому виду. Предлагаемая математическая модель определения корпоративной социальной ответственности может быть адаптирована для оценки инвестиционных проектов различных уровней управления.

Среди отобранных показателей преобладают показатели, измеряемые долями и отражающие изменение во времени. Для приведения критериев к унифицированной форме единиц измерения трансформируем показатели из абсолютных значений в доли.

Перечень альтернативных индикаторов и показателей их формирующих приведен на рис. 1.

Состав индикаторов и показателей оценки социальной ответственности инвестиционных проектов может быть

адаптирован применительно к особенностям инвестиционного процесса.

Предлагаемый методический подход дает возможность применить принципиально новый подход оценки эффективности инвестиционных проектов интеграции угледобывающих предприятий. Определяя значение критерия социальной ответственности представляется возможным учесть интересы всех участников (стейкхолдеров) проекта. При оценке его эффективности, а также оценить изменение социальной ответственности предприятия во времени.

Управление корпоративной социальной ответственностью означает оптимизирование соотношений усилий и ресурсов, направляемых на достижение коммерческих целей и на оплату социальных обязательств перед заинтересованными лицами. Таким образом, компании, проявляя социальную ответственность, могут добиться мультипликативного эффекта для общественного развития и повышения собственной эффективности, что является крайне важной задачей в условиях глобализации экономики и усиления конкуренции.

#### Литература:

1. Клепиков, Д. М. Методические аспекты социального инвестирования / Д. М. Клепиков / Проблемы современной экономики. — 2012. — № 1 (41). — с. 72—74.
2. Ефремов, В. С. Проектное управление: модели и методы принятия решений. / В. С. Ефремов / Менеджмент в России и за рубежом. — 2008. — № 6. — с. 49—56
3. Галкина, А. Н. Критерии оценки эффективности инновационных процессов в организации / А. Н. Галкина // Экономический анализ: теория и практика. — 2011. — № 43 (250). — с. 10—23.
4. Евдокимов, Ф. И., Лысяков В. Ф., Розумная Н. В. Корпоративная социальная ответственность инвестиционных проектов угледобывающих предприятий. // Ежемесячный научно-технический, производственный и экономический журнал Уголь Украины. — 2013. — № 5 (677), с. 12—18.

## Теоретико-методологические подходы к исследованию проблемы эффективности деятельности предприятия

Филиппов Александр Александрович, аспирант

Московский государственный технический университет радиотехники, электроники и автоматики

*Понятие «эффективность» в экономической науке и практической деятельности занимает одно из важных мест. Расчеты экономической эффективности проводятся как для предприятий, так и для отдельных отраслей народного хозяйства. Определяется также эффективность производства, инвестиций, капитальных вложений, процессов и т.д. Однако показатели эффективности как одни из экономических показателей осуществления хозяйственной деятельности редко подвергаются теоретическому рассмотрению именно из-за неопределенности самого понятия. Неоднозначность толкования экономистами понятия эффективность обусловлено отсутствием единого мнения относительно сущности рассматриваемой категории. Отметим, что однозначной, общепринятой трактовки понятия «эффективность» в настоящее время не существует. При изучении результатов хозяйственной деятельности используют, в основном, частные показатели эффективности, которые вычисляются по существующим формулам без выяснения сущности категории «эффективность». Чаще всего экономическая эффективность понимается как соотношение результата к затратам на его достижение.*

**Ключевые слова:** экономическая эффективность, методология.

МакКоннел и Брю считают, что понятие «экономическая эффективность» близко к тому, что употребляется в технике [1]. Некоторые исследователи считают эффективность в значительной мере субъективной, оценочной категорией. При этом имеется в виду, что эффективность любого процесса может меняться с изменением оценок и эта категория приобретает личностную оценку. Например, Подольчак отмечает, что в практическом применении «превалируют интуитивные методы оценки социально-экономической эффективности, причем используется неадекватные методы, модели и показатели эффективности» [2, с. 5]. Лопатников считает эффективность характеристикой качества системы с точки зрения соотношения затрат и результатов функционирования [3].

В таблице 1 приведены различные трактовки понятий «эффективность» и «результативность».

Приведенные в таблице 1 трактовки показывают, что такое толкование категорий «эффективность» и «результативность» имеет множество недостатков, главным из которых является их неопределенность. Тем не менее, существующие подходы к использованию этих понятий занимают важное место в современной экономической науке.

Известное определение эффективности как соотношение результата к произведенным затратам, по существу, является коэффициентом, который характеризует степень отдачи от вложенных средств, поскольку затраты и результат имеет денежное выражение. Этот подход, по существу, показывает аналогичность понятий коэффициента полезного действия и эффективности. Если это действительно так, в экономической литературе более правильным должно быть признано использование выражения «коэффициент эффективности». Тем не менее, эффективность должна иметь как количественную, так и качественную определенность. Но, если количественно эффективность всегда определена по соответствующим формулам, то качественное определение ее сущности трудноуловимо.

В последнее время американские и европейские исследователи часто используется понятие «результативность», как по отношению к отдельным предприятиям, так и по отношению к отраслевым рынкам [4]. Друкер считает, что «для того чтобы быть успешной в течение долгого времени, чтобы выжить и достичь своих целей организация должна быть как эффективной, так и результативной»; результативность является следствием того, что «делаются правильные вещи» [5]. Очевидно, что при такой трактовке результативность трудно определить количественно. Исследователи исходят из того, что экономическая результативность функционирования отраслевых рынков в значительной мере зависит от сложившейся структуры рынков, особенности поведения на них продавцов и покупателей. От того, какова концентрация производителей на рынке, насколько дифференцирован продукт и каков уровень барьеров, в значительной степени зависит поведение производителей. Как следствие этого, фирмы проводят определенную продуктовую стратегию, устанавливают цены, осуществляют продвижение продукта и определяют эффективность своей работы. Их усилия проявляются в увеличении и уменьшении инвестиций, в рекламной стратегии, в осуществлении инновационной деятельности. Гарвардские исследователи обратили внимание, что такие понятия как «структура рынка», «поведение фирм» в отраслях и «результативность функционирования рынков» взаимосвязаны и входят существенными составными частями в рыночный механизм связи производителей и потребителей [4].

Нам представляется, что именно результативность как показатель, отражающий «правильное делание вещей», обязана иметь количественное выражение как определенный показатель того, что в конце процесса получается заранее запланированный результат. Сущностью результативности может являться то, что можно охарактеризовать неким числом (достигнутым результатом), в том числе и традиционным отношением результата к затратам.

Таблица 1

Трактовка понятий «эффективность» и «результативность».

№	Авторы определения	Понятие	Трактовка понятия	Источник
1	МакКоннел, Брю	Эффективность	Эффективность — отношение результата к затратам.	[1]
2	Друкер	Результативность	Результативность является следствием того, что делаются правильные вещи.	[5]
3	Асаул	Эффективность	Комплексный показатель стремления к конечному результату, а также вариант правильности, точности направления к конечному результату	[6]
4	Гарвардская школа	Результативность отраслевых рынков	Гарвардская парадигма результативности	[4]
5	Лопатников	Эффективность	Одна из характеристик качества некоторой системы, в частности, экономической, а именно ее характеристика с точки зрения соотношения затрат и результатов функционирования.	[3]

Эффективность же можно определить как комплексный показатель стремления к конечному результату, как вариант правильности, точности направления к конечному результату. Для определения эффективности некоторые авторы предлагают отказаться от привычного понимания ее как коэффициента [6]. В этом случае необходимо предложить другое понятие, которое можно применить при изучении экономических процессов.

Наиболее часто встречающиеся в экономике оценки результативности имеют вид дроби

$$k(x) = \frac{y(x)}{x} \rightarrow extr(x) \quad (1.1)$$

Здесь  $x$  — независимая переменная, характеризующие затраты некоторых ресурсов;  $y(x)$  — результативный (выходной) признак, зависящий от независимой переменной. Эта зависимость может быть выражена двумя основными способами — либо непосредственным заданием некоторой функции, либо опосредовано, например, с помощью таблицы статистических данных. Привлекательность формулы (1.1) — в её простоте и наглядности. Однако именно в силу своей простоты она сразу становится трудно применимой для получения адекватных оценок, когда выходной показатель оказывается величиной, зависящей от многих переменных, или, иначе говоря, от вектора  $\mathbf{x} = (x_1, \dots, x_n)^T$ . Ещё более сложное положение возникает, когда рассматриваются несколько результативных признаков. Поэтому возникает необходимость найти некоторое обобщение формы критерия (1.1), по возможности логичное и свободное от субъективизма.

В связи с этим заметим, что задача достижения экстремального значения приведенного выше критерия  $k(x)$  довольно легко может быть обобщена, если её сформулировать как стандартную задачу определения условного экстремума

$$\begin{cases} y(t) \rightarrow extr \\ z(t, x) = 0 \end{cases} \quad (1.2)$$

Здесь под  $z(t, x)$  понимается какая-либо заданная функция. В экономике  $z(t, x)$  обычно интерпретируется как затраты. В частном случае  $z(t, x) = t - x$  выражения (1.1) и (1.2) тождественно совпадают. Таким образом, возможен следующий путь обобщения: в качестве критерия предлагается считать числовое экстремальное значение целевой функции при условии, что вектор независимых переменных находится в области допустимых значений. В тех случаях, когда эти области задаются уравнениями  $z_i(\mathbf{x}) - c_i = 0, i = 1, \dots, m$ , то соответствующая задача может быть записана так

$$\begin{cases} y(\mathbf{x}) \rightarrow extr \\ z_1(\mathbf{x}) = c_1 \\ \dots \\ z_m(\mathbf{x}) = c_m \end{cases} \quad (1.3)$$

Если выходных показателей несколько, то необходимо сконструировать некую критериальную функцию, опре-

делённым образом зависящую от  $y_i(t, x)$ . Наиболее простая математическая форма достигается для линейных функций. Для них в качестве критерия можно построить следующую дробь

$$K(\mathbf{x}) = \frac{\sum_{j=1}^J p_j \cdot y_j(\mathbf{x})}{\sum_i c_i \cdot z_i(\mathbf{x})} = \frac{\mathbf{p}^T \mathbf{y}(\mathbf{x})}{\mathbf{c}^T \mathbf{z}(\mathbf{x})} \quad (1.4)$$

В (1.4) векторы  $\mathbf{p}$  и  $\mathbf{c}$  могут быть интерпретированы соответственно как цены реализации товаров, и цены, характеризующие себестоимость производства.

Можно поставить задачу оптимизации

$$\begin{cases} \mathbf{p}^T \mathbf{y}(\mathbf{x}) \rightarrow \max \\ \mathbf{c}^T \mathbf{z}(\mathbf{x}) = C \end{cases} \quad (1.5)$$

Если все функции непрерывно дифференцируемы, то задача (1.5) может решаться методом множителей Лагранжа. При этом находится такая точка  $\mathbf{x}^*$ , для которой выполняются следующие векторные равенства

$$\begin{cases} \mathbf{p}^T \frac{\partial}{\partial \mathbf{x}} \mathbf{y}(\mathbf{x}) = \lambda \cdot \mathbf{c}^T \frac{\partial}{\partial \mathbf{x}} \mathbf{z}(\mathbf{x}) \\ \mathbf{c}^T \mathbf{z}(\mathbf{x}^*) = C \end{cases} \quad (1.6)$$

Допустим, найдено решение системы (1.6). Тогда любому значению  $C$  можно сопоставить критериальное отношение

$$\begin{cases} \rho(C) = \frac{\mathbf{p}^T \mathbf{y}(\mathbf{x})}{\mathbf{p}^T \mathbf{y}(\mathbf{x}^*)} \leq 1 \\ \mathbf{x}^* = \mathbf{x}^*(C) \end{cases} \quad (1.7)$$

Это выражение есть оценка степени оптимальности реально выбранного способа производства. Чем ближе значение  $\rho$  к единице, тем ближе этот способ к оптимальному.

В качестве более простого показателя, адекватно отражающего существо понятия «эффективность», предлагается понятие комплексной эффективности. Комплексная эффективность — это понятие, характеризующееся системой абсолютных и относительных показателей (коэффициентов), анализ которых позволяет оценить как соотношение результатов к затратам, так и варианты правильности, точности направления к конечному результату. Следует заметить, что при такой формулировке этот критерий может включать в себя как показатели эффективности, так и показатели результативности.

Одним из методов расчета комплексной эффективности может являться расчет финансовых и аналитических показателей предприятия или отрасли: прибыли, рентабельности, ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, интенсивности использования ресурсов, деловой активности, характеристики структуры имущества, экологической безопасности, транспарентности и др.

При оценке комплексной эффективности вышеприведенные показатели целесообразно разделить на группы,

характеризующие различные стороны исследуемого процесса. К первой группе относительных показателей могут относиться финансовые показатели, для которых определены нормативные значения: ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость. Во вторую группу входят аналитические показатели, а именно: интенсивность использования производственных ресурсов, деловая активность, характеристика структуры имущества. В третью и последующие группы могут входить дополнительные показатели, характеризующие работу экономической системы или региона.

Дальнейшее использование этих групп показателей сводится либо к сравнению этих показателей с аналогичными для конкурентного предприятия или региона, либо сравнение с эталонными, оптимальными групповыми показателями. При таком подходе необходимо наличие достаточной информационной базы и возможность получения данных для расчета коэффициентов. После расчета коэффициентов необходимо составить  $n$ -мерный вектор, координатами которого являются рассчитанные коэффициенты:  $K = (K_1, K_2, \dots, K_n)$ . Такой вектор комплексной эффективности достаточно полно описывает экономическую сущность рассматриваемого процесса.

Анализ, осуществленный с помощью коэффициентов, позволяет оценивать как текущее, так и перспективное экономическое и финансовое положение исследуемой организации, отрасли или региона, возможные и целесообразные темпы развития с позиции их ресурсного обеспечения, выявить доступные источники экономического развития и определить возможность их мобилизации и спрогнозировать дальнейшее развитие. В целом предлагаемый подход к определению эффективности позволяет объединить два рассматриваемых понятия (эффективность и результативность), что обеспечит более адекватный анализ процессов, протекающих в экономике. При использовании понятия комплексной эффективности все указанные подходы могут быть задействованы либо в качестве коэффициентов при группировке показателей, либо в качестве координат векторов при сопоставлении реальных показателей процесса с оптимальными.

Анализ последних исследований свидетельствует о существующей проблеме в объективной оценке результативного и эффективного функционирования предприятий. Так, П. Нивен отмечает, что, несмотря на кардинальные изменения методов ведения современного бизнеса, «системы сбора, отслеживания и передачи информации о результатах деятельности компании имеют серьезные недостатки, продолжают оставаться в прошлом системы оценки результатов деятельности, проблемой которой является то, что она практически базируется исключительно на финансовых показателях деятельности» [7]. Л. Лигоненко указывает, что «в трудах современных исследователей наблюдаются различия в формировании системы оценочных показателей категориальных понятий «эффективность» и «результативность»

[8, с.208]. А. Аузан с коллегами, сопоставляя подходы к набору экономических показателей для оценки результативности и эффективности, отмечают, что «... проблеме оценки эффективности функционирования предприятия по краткосрочным финансово-экономическим процессами усиливает фактор отсутствия формализованного контекста согласованности показателей, критериев и весовых коэффициентов в общей методике оценки эффективности» [9, с. 17].

Таким образом, представляется необходимым провести критический анализ существующих подходов к измерению уровня результативности и эффективности предприятий, объективности применяемых критериев и показателей для оценки этих понятий, а также выработать предложения по обоснованию отдельных аспектов развития оценочно-аналитического инструментария.

Восьмой раздел «Измерение, анализ и улучшение» стандарта ISO-9001:2000 [10] свидетельствует о высокой значимости оценочно-аналитических инструментов для эффективного управления современными субъектами экономики. Несмотря на отсутствие в стандарте конкретизированного раскрытия четких критериев эффективности при мониторинге бизнес-процессов, акцент необходимости измерения и анализа различных аспектов деятельности предприятия и интеграции этих результатов с системой стратегического управления выражен четко. В практическом же применении для установления эффективности или результативности деятельности предприятия обычно используют различные методологические подходы для построений определенной системы индикаторов.

В российской практике разные оценки и попытки анализа эффективности предприятий традиционно базируются на показателях доходности, рентабельности и коэффициентах производных их соотношений с другими категориями (расходы, доходы, собственный капитал, чистые активы и т.д.). Их параметры и показатели зависят от концептуальной и базисной основы системы или модели. Методические подходы и критерии эффективности (и результативности) составляют отраслевые регламентации (напр., многих министерств и ведомств России), которые формулируют определенную оценочно-аналитическую систему (модель). При этом, «основными процессами, с помощью которых строится система оценки эффективности, являются: разработка критериев эффективности; разработка системы показателей и практических процедур; управление на базе критериев; обновление и проверка на соответствие целям организации» [11, с. 67].

При измерении результативности деятельности предприятия применяются следующие основные подходы: 1) вычисляется экономический эффект (абсолютный показатель, характеризующий результат деятельности хозяйственного эффекта); 2) устанавливается относительный показатель, который сопоставляет величину полученного эффекта с затратами или ресурсами, которые использованы для достижения этого эффекта. При этом обычно

придерживаются позиции, что «под оценкой экономического эффекта нужно понимать вычисления предпринимательской прибыли, который выступает результатом бизнеса» [12, с. 84].

Основные методы управления результативностью и эффективностью предприятий приведены в табл. 2.

Для оценки и анализа эффективного и результативного функционирования (деятельности) предприятий, отдельных бизнес-процессов и сделок традиционно используются финансовые методы. Однако в современных исследованиях учёные придерживаются позиции, что финансовые показатели, в основу расчета которых входит исчисленная сумма прибыли, необъек-

тивно характеризуют меру эффективности предприятия нового, постиндустриального типа. Поэтому проблема обычно связывается с содержанием самих доходов, определенных согласно с современной стандартизацией учетных процедур, с императивно установленным подходами к их представлению в публичной финансовой отчетности, с методами их аналитической обработки. Так, например, «при определении стоимости активов и капитала могут применяться очень разные методы оценки: их вариативность составляет тысячи комбинаций учетных моделей и, соответственно, такое же количество вариантов финансовых результатов» [13, с.79]. Кроме этого, однозначным является и то, что «субъективность

Таблица 2

Основные методы управления результативностью и эффективностью предприятий.

№	Наименование метода	Автор	Сущность метода	Источник
1.	Система сбалансированных показателей	Нортон, Каплан	Стратегическая цель развития организации декомпозируется на подцели до уровня исполнителей. Определяются показатели эффективности для каждой из целей структурных подразделений, а значения КПЭ устанавливаются с учетом их взаимосвязи. Осуществляется балансировка критерияльных значений КПЭ и определяются зоны ответственности менеджеров. Одновременно с отмеченным устанавливаются процедуры контроля достижения целей, а также корректировки целей и КПЭ.	[18], [19]
2.	Пирамида эффективности	C. McNair, R. Lunch, K. Cross	Формируется пять иерархически увязанных уровней: 1) видение; 2) рынок и финансы; 3) удовлетворённость клиентов, 4) гибкость и производительность, качество, 5) сроки поставки, длительность производственного цикла и затраты, связанные с браком.	[17]
3.	Управление по целям	Друкер	Определение круга полномочий и обязанностей руководителей всех уровней; разработка и согласование целей и задач управления в рамках установленных обязанностей; составление реальных планов достижения поставленных целей; контроль, измерение и оценка работы и полученных каждым руководителем показателей и по каналам обратной связи корректировка целей.	[5]
4.	EP2M	Адамс, Робертс	Обслуживание клиентов и рынков; совершенствование внутренних процессов; управление изменениями и стратегией; собственность и свобода действий.	[24], [25]
6.	Table de bord	Мало	Формирование заведомо ранжированных финансовых и нефинансовых показателей, при этом на нижних уровнях структуры преобладают нефинансовые; чем выше уровень менеджмента, тем большая доля финансовых показателей используется для принятия решений.	[26]
7.	TRS	Хьюберт	Обеспечение систематического процесса непрерывного и последовательного развития и обучения.	[27]

прибыли затрудняет сопоставление финансовых результатов деятельности различных компаний и может вызвать ошибки репрезентативности при оценке эффективности функционирования компании» [14, с. 97]. Для решения проблемы недостаточной объективизации измерения эффективности предприятия по показателям доходности, экономической наукой разработаны методики оценки на основании данных о движении денежных средств (методы дисконтирования). С целью предоставления наивысшей методической объективности и определенности таким оценочным системам, «на основе коэффициентов рентабельности (активов, собственного капитала, продаж) разработаны аналогичные показатели эффективности предприятия, основанные на показателе чистого денежного потока» [14, с. 98]. Однако такие системы методически оценивают уровень эффективной деятельности только при условии положительных денежных потоков и динамики их роста. С учетом нестабильности и непредсказуемости мировой экономики и большой сложности в прогнозировании будущих денежных потоков на рынках развивающихся стран (напр., России), в том числе и для «очень перспективных» компаний, «теоретики в полной мере приняли предложение о неиспользовании экстраполяции прошлых финансовых результатов на будущее..., а предсказание будущих денежных потоков на достаточно длительную перспективу остаётся в высшей степени спекулятивным» [15, с. 423].

Кроме определения показателей эффективности и результативности, весьма актуальна проблема управления эффективностью. Для адекватного управления эффективностью функционирования современных субъектов рыночной экономики разработаны стоимостно-ориентированные концепции: 1) система сбалансированных показателей (Balanced ScoreCard), 2) пирамида эффективности, 3) EP2M, 4) stakeholder, 5) tableau de bord. Все они отличаются параметрами и направлением используемых показателей, их группировкой и последующим структурированием. При этом можно отметить, что «использование различных критериев как базовых для определения и измерения результативности сказывается на несопоставимости моделей показателей» [16, с. 131]. Такого типа оценочно-аналитические системы в своем синтетическом показателе эффективности во многом отводят повышению предприятия своей капитализации, то есть росту стоимости собственного (акционерного) капитала. Авторы книги «Призма эффективности» хотя и указывают, что не существует лучшего способа измерения и управления эффективностью в бизнесе, но систему оценки по критерию созданной стоимости характеризуют как современную «модель оценки управления второго поколения» [17].

Широко известной концепцией измерения и управления эффективностью хозяйствующего субъекта является система сбалансированных показателей (ССП)

(Д. Нортон, Р. Каплан), охватывающая четыре направления (проекции) функционирования экономического субъекта: финансы, потребители, внутренние процессы, обучение персонала и роста компании [18, 19]. Несмотря на то, что в современных исследованиях и на практике эта модель преимущественно позиционируется как управленческая система, но она в своей базовой (концептуальной) конструкции разработана именно как инструмент оценки эффективности деятельности предприятия. К элементам сбалансированной системы показателей относят: карту задач; карту сбалансированных показателей и приборные панели для контроля [19, 20].

ССП формируется по цепочке «Цели — Показатели — Задачи — Инициативы». В рамках рассматриваемого подхода цели и показатели детализируются до уровня подразделений и исполнителей. Однако при этом необходимо учитывать, что цели организации в целом являются рыночными и могут не совпадать с целями персонала, поэтому нужна мотивация работников. Для достижения этого должны быть сбалансированными и в рамках команды менеджеров в целом, и в зонах ответственности каждого из них. Декомпозиция целей должна быть осуществлена таким образом, чтобы достижение каждой цели стало зоной ответственности. Для каждой цели определяются подцели и ресурсы, необходимые для ее достижения. По каждой цели выбирается показатель оценки ее достижения. По каждому показателю устанавливается критерий эффективности. Необходимо учесть взаимосвязь показателей и взаимозависимость значений показателей. Система показателей и их критериальные значения должны быть сбалансированы [22].

Алгоритм формирования сбалансированной системы показателей заключается в следующем. Стратегическая цель развития организации декомпозируется на подцели до уровня исполнителей. Определяются показатели эффективности для каждой из целей структурных подразделений, а значения ключевых показателей эффективности (КПЭ) устанавливаются с учетом их взаимосвязи. Осуществляется балансировка критериальных значений КПЭ и определяются зоны ответственности менеджеров. Одновременно с отмеченным устанавливаются процедуры контроля достижения целей, а также корректировки целей и КПЭ [23, 24].

В работе [25] выделяются четыре основные стадии разработки СПП: 1) моделирование; 2) коммуникации и взаимосвязь; 3) техническая интеграция; 4) организация обратной связи. Следует заметить, что непосредственно к разработке СПП относится только первая стадия, остальные же связаны с внедрением СПП на предприятии. Это отражает основную особенность СПП, которая заключается в использовании при анализе деятельности компании нефинансовых показателей. В целом считается, что эта система позволяет выявить те внутренние процессы, положительно или отрицательно

влияют на эффективность функционирования компании; подчеркивается взаимозависимость и сбалансированность показателей различных блоков (проекций) концепции.

В экономической литературе, аналитических обзорах прикладного характера наряду с рядом положительных составляющих этой системы (напр., взгляд на клиента как на одного из главных факторов влияния на достижение целей компании; возможности выявлять неэффективные внутренние процессы; отображение зависимости роста предприятия от обучения и развития персонала и пр.) ССП характеризуется и недостаточно обоснованной концептуально и методологически. Прежде всего, это касается того, что в ней отсутствует четко выраженный инструмент, а именно — средство (или параметр) оценки, и отмечается, что этот инструмент «покрывает» только 75% показателей «Malcolm Baldrige Criteria Award». Это приводит к тому, что при практическом внедрении для управленческой системы фактически отсутствует конечный ориентир (базовый показатель), по которому измеряется успешность реализации стратегии и эффективность функционирования предприятия [21, с.98]. Кроме этого, ССП не предназначена для моделирования неопределенностей и рисков. Очевидно, что эти требования предъявляются к ССП не только как к системе оценочных показателей, но и как к системе управления для достижения компанией определенных целевых показателей.

Одна из первых концепция управления по целевым показателям Management by Objectives (MBO) была предложена Друкером. Её сущность заключается в том, что менеджмент как целостная система управления ориентируется на достижение всей совокупности целей и задач, стоящих перед организацией. Цели и задачи менеджмента не только доводятся, но и согласуются с менеджерами всех уровней, которые направляют свои усилия, ресурсы и энергию на их достижение.

Процесс управления по целям включает четыре основных этапа:

- 1) определение круга полномочий и обязанностей руководителей всех уровней;
- 2) разработка и согласование целей и задач управления в рамках установленных обязанностей;
- 3) составление реальных планов достижения поставленных целей;
- 4) контроль, измерение и оценка работы и полученных каждым руководителем показателей и по каналам обратной связи корректировка целей.

В целом ССП также включает в себя некоторые из вышеперечисленных этапов, но, во-первых, управление по целям включает в себя разработку целей, только для руководителей структурных подразделений, в то время как ССП учитывает цели для каждого работника предприятия, и, во-вторых, не совсем понятно каким образом производить контроль и оценивать степень достижения целей. Таким образом, можно сделать вывод, что система управ-

ления по целям является лишь основой для разработки ССП.

Основа концепции «пирамида эффективности» (С. McNair, R. Lunch, K. Cross) — это связь клиенто-ориентированной корпоративной стратегии с финансовыми показателями. Для обеспечения комплексности измерения этот инструмент дополнен несколькими ключевыми качественными показателями. Состав этого экономического инструментария оценки и анализа формируют пять иерархически увязанных уровней: 1) видение; 2) рынок и финансы; 3) удовлетворённость клиентов, 4) гибкость и производительность, качество, 5) сроки поставки, длительность производственного цикла и затраты, связанные с браком. Считается, что «пирамида эффективности» позволяет оценить то, на чем базируются финансовые оценки, оценить влияние факторов на финансовые показатели работы компании. В этом инструменте стратегического управления эффективностью функционирования предприятия учтены факторы внешней среды, на основе чего управленцу обеспечивается возможность оперативно принимать и реагировать на изменения в окружающей среде. Однако, в этой концепции отсутствует базовый показатель эффективности, что достаточно сильно ослабляет действенность этой системы при ее использовании в практическом управлении современным предприятием.

EP2M (Effective Progress and Performance Measurement, измерение эффективности и производительности) — инструмент управленческого контроля, который разработан с. Адамсом (С. Adams) и П. Робертсом (P. Robverts). Он направлен на оценку эффективности деятельности предприятия по достижению установленных целей. EP2M также опирается на четыре направления: 1) обслуживание клиентов и рынков; 2) совершенствование внутренних процессов; 3) управление изменениями и стратегий; 4) собственность и свобода действий.

Следующий распространенный в западной практике инструмент стратегического управления — «stakeholder» («заинтересованное лицо») — направлен на установление эффективного функционирования компании в общественно-экономической среде через создание максимальной прибавочной стоимости для каждой группы заинтересованных лиц. Функционально этот инструмент направлен на максимизацию дополнительной стоимости для каждой группы заинтересованных сторон, что, по сути, делает её (максимизацию) ключевым критерием эффективности по этой концепции. Проблематикой здесь следует считать, прежде всего, установление интересов (потребностей) каждой группы заинтересованных лиц и отбор и измерение индикаторов, использование которых позволяет установить уровень обеспечения эффективности по целевым показателям.

В 1932 году Мало разработал концепцию tableau de bord, изначально рассматривая эту систему как инструмент стратегического управления, ориентированную,

в первую очередь, для потребностей высшего управленческого звена. Предпосылкой создания данной системы явилось неприспособленность французского бухгалтерского учёта для принятия адекватных управленческих решений. И хотя данная система была достаточно популярна во Франции, в начале 1990-х годов Ж. Лаверти и Р. Демистри начали её критиковать, утверждая, что «критерии (показатели) качества работы фирмы должны прежде всего гарантировать последовательность действий и их соответствие стратегическим целям. Это потребовало пересмотра данной системы и привело к формированию современной концепции *tableau de bord*, которую французские авторы Ив Чиापелло и Мишель Лебас определяют как инструмент управления, используемый для «выбора, документирования и интерпретации» объединённых причинно-следственными связями финансовых и нефинансовых показателей. Каждый показатель отображает состояние определённой части бизнеса, которой нужно управлять: таким образом, в совокупности *tableau de bord* является как бы общей моделью функционирования бизнеса как системы [26].

В отличие от всех выше указанных подходов определения эффективности бизнеса в контексте стратегического управления, подход «*tableau de bord*» формирует заведомо ранжированные финансовые и нефинансовые показатели, при этом на нижних уровнях структуры преобладают нефинансовые. Так, чем выше уровень менеджмента, тем большая доля финансовых показателей используется для принятия решений, а данные в «*tableau de bord*» становятся все более обобщёнными и менее детальными. Целевые показатели «*tableau de bord*» определяются исходя из разработанной стратегии, которые должны поддерживать низовые уровни управленческой структуры. Функциональные показатели обязательно должны отвечать требованиям возможностей конкретного расчета с опережением целевых показателей. Наличие причинно-следственных связей между функциональными и целевыми показателями обуславливают зависимость между стратегическими и отдельными оперативными и тактическими целями. Однако объективный анализ влияния внешних факторов на эффективность предприятия этим подходом не предусмотрен, т.к. используемые в ней финансовые индикаторы больше ориентированы на внутренние бизнес-процессы, повышение эффективности производства. Формализация такой причинно-следственной связи возможна только при достаточно объективно оцененном прогнозе развития общеэкономической среды с определенной конъюнктурой рынка, что довольно сложно на практике.

В современных условиях проекция «финансы» становится всё более весомой составляющей и в моделях эффективности типа ССП. Очень важным для многих предприятий (отечественных и зарубежных) более приоритетным становятся безболезненные адаптивные способности меняться под действием внешней среды. Именно

поэтому финансовые результаты (рентабельность продукции, собственного капитала, чистая прибыль, чистые денежные потоки) нужно, на наш взгляд, оценивать скорее весовыми значениями в системе ключевых критериев эффективности адаптивных моделей управления эффективным функционированием предприятий в стагнационных экономических условиях.

Дальнейшим развитием концепции ССП можно считать разработанную Хьюбертом универсальную систему показателей TRS. Она определяется автором как «систематический процесс непрерывного, последовательного и регулярного совершенствования, развития и обучения, который направлен на устойчивый рост результатов деятельности сотрудников и организации. Совершенствование, развитие и обучение — три базовые составляющие данной целостной теории менеджмента. Они тесно связаны друг с другом, между ними должен поддерживаться баланс» [27]. Было бы правильнее считать систему TRS и другие аналогичные ей системы (модель стратегических карт, пирамида эффективности и т.д.) управленческими системами, в которых оценка показателей эффективности является важной, но подчиненной задачей, а основное внимание уделяется менеджменту.

Рассмотренные теоретико-методологические подходы к оценке эффективности и результативности предприятий позволяют утверждать, что в настоящее время в этом направлении имеется достаточно развитый инструментарий. Наибольшее количество исследований рассматривает подход оценочно-аналитических систем, которые позволяют формулировать выводы о степени качества и эффективности бизнес-процессов. Несмотря на многие развитые парадигмы оценочно-аналитических систем, вопросы методологии и методик определения уровня эффективности предприятий по-прежнему требуют дальнейшего исследования с целью их адаптации к постоянно меняющимся условиям. Необходимо отметить также, что проблема критериев эффективности и результативности и способов измерений этих величин неразрывно связана с методами повышения эффективности предприятий, что, в свою очередь, является уже проблемой управления и рассматриваются в теории управления и в различных концепциях менеджмента.

## Выводы

1. Вопросы методологии и методик определения уровня эффективности предприятий по-прежнему требуют дальнейшего исследования с целью их адаптации к постоянно меняющимся условиям.

2. Проблема критериев эффективности и результативности и способов измерений этих величин неразрывно связана с методами повышения эффективности предприятий, что, в свою очередь, является уже проблемой управления и рассматриваются в теории управления и в различных концепциях менеджмента.

*Литература:*

1. МакКоннел, К., Брю С. Экономикс. Перевод с английского. — М.: Инфра — М, 1999.
2. Подольчак, Н.Ю. Проблемы оценивания и регулирования социально-экономической эффективности систем менеджмента машиностроительных предприятий: монография / Н.Ю. Подольчак. — Х.: Магистр, 2010. — 340с.
3. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп., 2003.
4. Рой, Л. В., Третьяк В. П. Анализ отраслевых рынков. Серия — Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова / М.: Инфра-М, 2008. — 442 с.
5. Друкер, П. Классические работы по менеджменту. Перевод с английского. — М.: Юнайтед пресс, 2010.
6. Асаул, А. Н., Войнаренко М. П., Ерофеев В. Ю. Организация предпринимательской деятельности: учебник / под ред. А. Н. Асаула. — СПб: Гуманистика, 2004.
7. Нивен, П. Диагностика сбалансированной системы показателей / П. Нивен. — Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005, 400 с..
8. Лигоненко, Л. А. Дискуссионные вопросы к трактованию сущности и соотношения вопросов «эффективность» и «результативность» предприятия // Актуальные проблемы экономики. — 2013. — № 7. — сс. 207—215.
9. Аузан, А. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория / Аузан А., Дорошенко М., Иванов В, Елисеев А., Калягин Г. и др.: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2011.
10. Международный стандарт ISO 9001:2000 «Системы менеджмента качества — требования» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://niits.ru/public/2003/069.pdf>
11. Голубева, Т. С. Методологические подходы к оценке эффективности деятельности предприятия / Т. С. Голубева, И. В. Колос // Актуальные проблемы экономики. — 2006. — № 5 (59). — сс.66—71.
12. Середенко, Е. С. Модель оценки экономической эффективности аналитических информационных систем / Е. С. Середенко, Н. Н. Середенко // Вестник МГУ. Сер. 6 «Экономика». — 2011. — № 2. — сс. 82—92.
13. Супрунова, И. В. Оценка в моделировании финансовых результатов субъекта хозяйствования / И. В. Супрунова // Вестник МГТУ «Экономическая серия». — 2012. — № 1 (10). — сс. 79—82.
14. Кричевец, Е. А. Проблемы оценки эффективности функционирования предприятия / Е. А. Кричевец, А. П. Поляков // Вестник СевНТУ: сборник науч. трудов. Серия: «Экономика и финансы». — 2012. — № 130. — сс.97—103.
15. Нападовская, И. В. Проблемные вопросы современного оценивания предприятий с точки зрения немецкого опыта / И. В. Нападовская // Вестник КБНЦ. — 2009. — № 35. — сс. 419—423.
16. Алексин, О. И. Опыт использования систем показателей в оценке результативности деятельности предприятий / О. И. Алексин // Ученые записки. Сборник научных трудов ОРАГС. — 2009. — № . 11. — сс. 119—132.
17. Нили, Э. Призма эффективности. Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли / Пер. с англ. — Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. — 400 с.
18. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. — 304 с.
19. Юрген Вебер, Утц Шеффер. На пути к активному управлению с помощью показателей. // Проблемы теории и практики управления № 5, 2000.
20. Трут, О. О. Формирование системы измерения производительности предприятия / О. О. Трут // Торговля, коммерция, предпринимательство. — 2012. — Вып. 14. — сс. 137—140.
21. Смирнов, В. В. Система сбалансированных показателей как эффективный инструмент объективной оценки деятельности предприятия / В. В. Смирнов, А. А. Клименко // Академический взгляд. — 2007. — № 2. — сс. 97—102.
22. Ляковская, О. А. Преимущества и недостатки системы сбалансированных показателей / О. О. Ляковская // Актуальные проблемы экономики. — 2008. — № 7 (85). — сс. 119—126.
23. Ивлев, В., Попов Т. Balanced Scorecard — альтернативные модели. // Банки и технологии № 4, 2002.
24. Данилин, О. Принципы разработки ключевых показателей эффективности (КПЭ) для промышленных предприятий и практика их применения. // Управление компанией № 2 (21), 2003 г.
25. Разработка сбалансированной системы показателей. Под. ред. Гершуна А. М., Нефедьева Ю. С. Практическое руководство с примерами. — 2-е изд., расшир. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. — 128 с.
26. Редченко, К. Показательное несогласие: Balanced Scorecard и Tableau De Bord. [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru)
27. Рамперсад, К. Хьюберт Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность / Хьюберт К. Рамперсад. Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

## Globalization and ethical dilemmas

Хадарцева Лариса Сослановна, доктор педагогических наук, профессор;

Агнаева Людмила Руслановна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Владикавказский филиал

Khadartseva Larisa Soslanovna;

Agnaeva Lyudmila Ruslanovna

Financial University under the Government of the Russian Federation, Vladikavkaz branch

*Global ethics is a guideline for companies in their world-wide operations. However, the case «how to behave ethically», is not as clear as it is desired, when various cultures and different levels of economic development of countries are involved. It is assumed that local conditions of markets may be different, but some ethics and social responsibility principles should be applicable to all markets. As markets globalize, institutions need to help manage, regulate, and police the global marketplace, and to promote the establishment of multinational treaties to govern the global business system.*

**Key words:** globalization, business ethics, code of ethics, ethical dilemma, ethical conflict.

There are a million ethical issues in today's businesses and unfortunately there is no perfect decision measurement for all these issues. The ethical issues in international businesses are much more complicated and much more delicate. International marketing ethics, globalization and social responsibility affected each other. Increased globalization gave rise to a lot of problems, including ethical and social responsibility at home and abroad. Within the last 50 years, world commerce and trade enlarged nearly 20-fold, surpassed world industrial production, which expanded by six and a half times (WTO, 2001). In this expansion, both exports and foreign direct investments acted an important role in the global economy and trade. In addition to large-scaled corporations, small businesses are also increasing their cross border investments. Generally, the average yearly outflow of Foreign Direct Investment (FDI) enlarged from almost \$25 billion in 1975 to the peak of \$1.3 trillion in 2000 (UN, 2001). These mean that millions of business people work abroad in various geographical, political, legal, social, technological and cultural environments. It is easy to estimate that various environments have created many problems, involving ethical problems, for international marketing personnel at home and abroad. Notably, during the past 55 years, technological improvements in transportation, communication and information processing and the Internet have made big contributions to the development of globalization. To manage this trend fairly, it is recommendable to create universal ethical norms, rules and regulations. To prevent unethical marketing applications, universal code of ethics is necessary. No country can afford to remain isolated from the world economy. Every country should seek to reduce poverty. The International community should endeavor-by strengthening the international financial system, through trade, and through aid-to help the poorest countries integrate into the world economy, grow more rapidly, and reduce poverty. That is the way to ensure all people in all countries have access to the benefits of globalization. In their activities, companies should be inno-

vative, productive and effective. If they become successful, in the long run, they should contribute positively to the societies' welfare objectives.

For organizations to have social responsibility means an organization should concern for the people and environment in which it transacts business. A corporation's socially responsible behavior can positively affect consumers' attitudes toward the corporation. Today, international companies donate millions of dollars to various nonprofit organizations through various initiatives including philanthropy, cause-related marketing, employee voluntarism, and other innovative and creative marketing programs. For example, Avon, cosmetics company, has raised more than \$200 million for breast cancer education and early detection services.

Business persons, diplomats, media representatives and those from many other groups must recognize that the welfare and even existence of their enterprises requires a good knowledge of what they may face in foreign countries not to speak of variations even in their native one. Even those who are not active in operations far from home cannot ignore the impact of the possible indirect influences on economic or political performance at home [8 p.4]. Attempts to translate local experience and knowledge to activity elsewhere in the world can lead to less than wished results. Millions of business people work abroad in various geographical, political, legal, social, technological and cultural environments. Each culture, religion, and even family has different ideas of what is right and wrong. It is easy to estimate that various environments have created many problems, involving ethical problems, for international marketing personnel at home and abroad. As local companies increasingly engage in cross-border trade and investment, managers need to recognize that the task of managing an international business differs from that of managing a purely domestic business in many ways. First of all, the differences come from the simple fact that countries are different. Countries differ in their cultures, socio-economic and political systems, legal systems and

levels of economic development. Despite widespread globalization, still there are many big and enduring differences between the countries [8 p.8].

The moral question of what is right or appropriate poses many dilemmas for marketers. Even within a country, ethical standards are frequently not defined or always clear. The problem of business ethics is more complex in international marketplace, because value judgments differ widely among culturally diverse groups. That what is commonly accepted as right in one country may be completely unacceptable in another. For example, giving business gifts of high value is generally condemned in the United States, but in many countries of the world gifts are not only accepted but also expected ([www.business-ethics.org](http://www.business-ethics.org)). Differences between countries require different marketing approaches. The field of ethics in recent years has become a major point of consideration in all circles of society, on a domestic level as well as globally. It has become clear that policies that do not take into account social differences will not stand the test of time. As cultures change, so must the ethical codes provided by business.

Generally, the business ethics policy is guided by some standard principles that are universal. The first basic principle is honesty; the business should vow to always tell the truth without misleading people. The information given out should be true to the type of relationship involved. The other principle is quality assurance; this makes the business deliver what it promises in quality, quantity, and in the time promised. The business ethics policy should also demand fairness and respect on all business management ethics adapted. This leads to unquestionable business ethics practices that do not segregate nor discriminate on bases of class, race, religion, health, education and many others. All the people coming into contact with the business are treated equally. The respect should be directed to all the employees, the customers, supplies, the government and the society at large. [8 p.]

Normally codes of ethics are written by prominent figures within a given industry assuming that the combined education and experience of these leaders will produce a code of conduct suitable for profitability and reputability. Since profit and reputation are often dependant on one another, these rules of conduct are important for the success of the business as a whole. When considering the global market of today, if these rules of conduct conflict with those of business in other countries and other markets, both reputation and profit will be negatively affected.

Because of the emergence of worldwide trade of goods and services, determining a global ethics code among businesses has become a high priority for many large companies and small companies alike. Global trade has made it so that «no market can thrive in isolation» [1, p. 344]. In some business situations, it can be difficult to tell what the best approach may be in order to maintain a healthy relationship with clients. In places that are struggling to survive, the issue becomes that of basic human rights. Most people would agree

that a working man or woman deserves fair wages, a safe working environment, and the ability to support their family with the earnings from their hard work. Companies planning to do business in countries where work conditions are not up to standards of the West have the challenge of modifying their ethics codes to include the rights and freedoms which are often taken for granted.

Another dilemma to be considered in the global market is the emergence of business ventures in countries with differing political foundations. Companies such as Google have faced many ethical dilemmas when attempting to broaden their customer base to China. The company was forced to develop an ethical code for «resolving cross-cultural ethical conflicts» [2, p. 143]. Globalization has naturally initiated «greater uniformity in business practices» [2, p. 143], but many differences still exist. The matters of privacy, freedom of information, and legalities in business conduct all come into play when considering how a business conducts its practice in other cultures.

According to a 2009 article in the Journal of Business Ethics, «Despite a greater uniformity in business practices resulting from globalization, many Multinational Enterprises face cross-cultural ethical conflicts in which the firm's business practices differ from the host country's practices» [2, p. 143]. First, the communication restrictions differ greatly from one country to another. Also, there are great differences in labor laws in each country. If corporations desire to thrive in a global market, a method of determining ethical practices must be explored and clearly defined. One of the major considerations is how to incorporate cultural differences into one universal code of conduct that everyone can agree upon. The question arises: should corporations stick with their own ethical codes, adapt to that of the market they are intending to do business with, or blend the two to make an entirely new set of rules? [2, p. 144] This is not a small task, especially when cultures and businesses are so different in their foundation and practice.

One solution to the dilemma of multicultural business relations is proper foundations in the educational system. If students at the college level, and even before, are exposed to the many different situations that arise in a global economy, they will be better equipped to handle these ethical challenges as they arise. A greater understanding of other cultures creates an situation of willingness to adapt to the ways and customs of others.

Another way-out is the world-spread use of modern technologies. With the mass use of modern technology in the workplace and for personal use, the integration of different cultures is inevitable. People today have access to people, cultures and religious views that were not available in the past. «Mass culture», according to Vincent Ruggiero, «is being exported to virtually every corner of the world; and wherever it goes, it tends to undermine the traditional culture» [7, p. 59]. Although the object of proper business ethics is not to undermine traditional culture, the effect of this is a blurring of lines between cultures.

The nearest primary issue at hand when considering the way of business integration of different cultures seems to be a matter of respect. When building a code of business ethics, the traditional method includes: abiding by laws, fair treatment of employees and clients, and a basic respect for business-people. This does not change when considering the way to deal with international business ethical codes. It is necessary for any business looking to succeed in the global economy to develop a multicultural business ethics guideline that helps build a stable foundation for foreign business relations. An educated background on other cultures and social justice issues, enables employers and employees to enter into foreign business relations with far more confidence and produce a healthy, ethically sound business relationship. To establish codes of ethics are essential but not sufficient to conduct ethical behavior. Unfortunately, unethical acts of fraud, vast abuse and corrupt practices are all around the world in virtually every aspects of life. Inappropriate gifts, unauthorized payments, employee conflict of interests, are the unethical and illegal problems most noted. Rather than emphasizing on unethical behaviors organizations must try to use ethics more positively by setting principles such as those dealing with justice, freedom, honesty, order and loyalty and employee training must include all these topics, whether the country is economically developed or underdeveloped. Managers and employees must have the ability, motivation and organizational support to learn and implement the code of ethics as well as international law and codes of conduct and therefore must be trained for this purpose. It is assumed that local conditions of markets may be different, but some global markets, ethics and social responsibility principles should be applicable to all markets. Moreover selection criteria for personnel working overseas must include ethical considerations such as moral development, sensitivity to cultural differences in ethical applications, and ability to make sound

decisions in situations when home and host country interests collide. As markets globalize and an increasing proportion of business activity crosses national borders, institutions need to help manage and regulate the global marketplace, and to promote the establishment of multinational treaties to govern the global business system. During the past 55 years, a number of important global institutions have been created to perform these functions. These institutions include the «General Agreement on Tariffs and Trade» (GATT) and its successor, the «World Trade Organization» (WTO); the «International Monetary Fund» (IMF) and its twin sister, the «World Bank»; and the «United Nations» (UN). All these institutions were created by voluntary agreement between individual nation-states, and their functions are enshrined in international treaties [7, p.9]. These organizations have many important roles in creating international business ethical rules and regulations. Especially the World Trade Organization is primarily responsible for policing the world trading system and making sure that nations adhere to the rules laid down in trade treaties signed by WTO member states. Now it has over 145 nations. The WTO is also responsible for facilitating the establishment of additional multinational agreements between WTO member states. It is proposed that a uniform code of ethics and social responsibility should be created by WTO and UN organizations to solve diverse cultural differences.. They also need strategies that are acceptable to all stakeholders for purposes of dealing with complex ethical dilemmas in global business environment. To act ethically in a globalized world, one must both determine what values and norms are common to all people and remain sensitive to the differences present in the global community. It seems clear that the guiding notions of global ethics are fairness and harm. An ethical practice or principle in the globalized world is one that is fair to all concerned parties and one which does not cause harm.

#### References:

1. Audebrand L., Pauchant T. Can the fair trade movement enrich traditional business ethics? A historical study of its founders in Mexico. *Journal of Business Ethics*. p.353.
2. Hamilton J., Knouse S., Hill V. Google in China: A manager-friendly heuristic model for resolving cross-cultural ethical conflicts. *Journal of Business Ethics*, 2009 p.157.
3. Klinefelter, G. Corporate ethics: the business code of conduct for ethical employees. 2008, June p.1699.
4. Kohli, W. Butler, J. Fox-Piven, F., Dugger K. Roberts, E. Boseman, G. Kelly, B. Forum; do educators have a responsibility to raise social justice issues in the classroom? 2003 p. 137.
5. Malveaux, J. Moral education in an immoral society. *Black Issues in Higher Education*, 2002 p.146.
6. Norberg, P. (2009). «I don't care that people don't like what I do» — business codes viewed as invisible or visible restrictions. *Journal of Business Ethics*, 2009 p.225.
7. Ruggiero, R. Thinking critically about ethical issues. 7th edition. Boston: McGraw-Hill. 2008 p.306
8. Development of the creative potential of a person and society: materials of the II international scientific conference on January 17—18, 2014. — Prague: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ». Hadartseva L., Kaytmazov V. — An Outlook On Business Ethics. — 256
9. [http://www.intechopen.com/books/globalization — today — tomorrow/globalization-markets-and-business-ethics-and-social-responsibility](http://www.intechopen.com/books/globalization—today—tomorrow/globalization-markets-and-business-ethics-and-social-responsibility)
10. [http://www.consumerpsychologist.com/intro\\_Social\\_Responsibility.html](http://www.consumerpsychologist.com/intro_Social_Responsibility.html)
11. <http://www.globalpolicy.org/globaliz/define>

## 15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

### Влияние проведения Чемпионата Мира по футболу в 2018 г. на экономику Самарской области

Бессонова Инна Сергеевна, студент;

Николаева Ирина Викторовна, студент

Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева  
(Национальный исследовательский университет)

2 декабря 2010 года в Цюрихе Россия впервые в своей истории получила право стать страной-хозяйкой проведения ЧМ-2018 по футболу. Это событие пройдет в 11 городах на 12 стадионах. Финальный турнир пройдет в России с 8 июня по 8 июля 2018 года. [1] Во избежание нецелевого расходования средств из федерального бюджета будут профинансированы только строительство стадионов и тренировочных баз, реконструкция городских аэропортов и дорог от авиа узлов до стадионов. Средства на городскую инфраструктуру, дорожно-транспортную сеть — регионы должны будут изыскать сами, поскольку речь идет о расходах, которые не подпадают под обязательства России перед ФИФА. Одним из городов организаторов чемпионата в России стала и Самара.

Министерство спорта Самарской области является ответственным исполнителем Программы, обеспечивающим координацию и взаимодействие органов и организаций Самарской области, задействованных в подготовке к проведению Чемпионата. Изменения, которые должны произойти в Самаре в ближайшие пять лет в связи с про-

ведением данного мероприятия, колоссальны, как и затраты на их реализацию.

Давайте рассмотрим подробнее утвержденные цифры: на что, куда и в каком объеме будут потрачены денежные средства. Из Федерального бюджета Самарской области в 2013 году будут выделены средства в размере = 560-ти тысяч рублей, на проектно-изыскательные работы связанные со строительством стадиона. [2]

#### 1. Строительство стадиона

Одним из ключевых моментов станет постройка нового стадиона, вместимость которого составит 45 000 чел. Строительство стадиона находится в ведении федерального государственного унитарного предприятия «Спорт-Инжиниринг». Из табл.1 видно, что на строительство стадиона, а так же на проектно-изыскательные работы, из федерального бюджета будет выделено 560 миллионов рублей. Можно сделать вывод, что остальные деньги будут выделены из бюджета Самарской области в сумме 275,5 млн. рублей. [2]

#### 2. Строительство и реконструкция тренировочных баз.

Таблица 1.

Финансирование стадиона

Наименование мероприятия	Источник финансирования	Объем финансирования по годам, млн. руб.						Всего млн. руб.
		2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Строительство стадиона на 45000 зрительских мест. г. Самара, в границах ул. Московское шоссе, Ракизовское шоссе. Волжское шоссе. ул.Ташкентская. ул. Демократическая, в том числе проектно-изыскательские работы	Всего	590.0 <sup>1</sup>	149.2	96.3				835,5
	Федеральный бюджет	560.0						560,0
	Бюджет субъекта Российской Федерации	30.0=	149,2 <sup>2</sup>	96.3 <sup>2</sup>				275,5
	Местный бюджет							
	Внебюджетные источники							

- В состав Программы входит девять основных мероприятий:
- 1) строительство и реконструкция спортивных объектов;
  - 2) развитие туристско-рекреационного комплекса;
  - 3) модернизация транспортной инфраструктуры;
  - 4) подготовка инфраструктуры здравоохранения;
  - 5) реализация мероприятий по охране окружающей среды в период проведения Чемпионата;
  - 6) подготовка инфраструктуры, обеспечивающей функционирование спортивных объектов и мероприятий по благоустройству городского округа Самара;
  - 7) реализация мероприятий по обеспечению безопасности;
  - 8) реализация мероприятий, связанных с подготовкой к проведению Чемпионата;
  - 9) реализация подготовительных мероприятий, связанных со строительством стадиона.

Рис.1. Программа мероприятий, финансируемых из бюджета Самарской области

Поставленная задача — создание спортивной инфраструктуры для проведения Чемпионата в соответствии с требованиями ФИФА. Рассмотрев как она будет финансироваться мы выяснили, что финансирование из федерального бюджета на строительство и реконструкцию тренировочных баз на 50% больше, чем финансирование из бюджета Самарской области.

### 3. Реконструкция аэропорта и транспортных развязок.

Поставленной задачей в данной статье расходов является приведение в нормативное состояние автомобильных дорог, магистралей и транспортной инфраструктуры (речного, воздушного и электрического транспорта), входящих в маршрут следования от аэропорта и других транспортных узлов, а также мест пребывания гостей Чемпионата, до стадиона и сопутствующей инфраструктуры, а также обеспечение надежной работы транспортной системы. [2]

Это последняя задача, на которую будут выделены деньги из федерального бюджета. Как мы видим, самые затратные проекты финансируются средствами из федерального бюджета, а следовательно затраты Самарской области будут направлены на решение других проблем области. Рассмотрим их на рис.1.

Проанализировав данные мы пришли к выводу, что из бюджета Самарской области, на все поставленные задачи, будет выделено 58830,5 млн. руб. Кроме того, будут привлечены и внебюджетные источники финансирования, их объем составит 11 741,8 млн. рублей. [3]

Из рис.2 можно сделать вывод, что затраты Министерства транспорта и автомобильных дорог и Министерства энергетики и жилищно-коммунального хозяйства станут самыми большими. Расходы бюджета Самарской области по годам в разрезе главных распорядителей бюджетных средств.

Организация и проведение данного мероприятия имеет противоречивый характер, так как несет в себе не только массу положительных аспектов для развития Самары и области. Рассмотрим подробнее.

Безусловно, в связи с проведением ЧМ-2018 Самара будет благоустраиваться.

1. Предусмотрена реконструкция автомобильной дороги от трассы М-5 «Урал» до аэропорта «Курумоч» и Московского шоссе (от ТК «Мега» до пр. Кирова), поскольку по этим автодорогам пройдет основной маршрут следования гостей и участников чемпионата из «Курумоча» в Самару. Также предусмотрен ремонт и капитальный ремонт автодорог, являющихся подъездами к стадиону, а также соединяющих стадион с фанзоной — улиц Ново-Садовая, Демократическая, Московского (от пр. Кирова до ул. Мичурина), Красноглинского и Волжского шоссе. [3]

2. Добраться до стадиона можно будет и на скоростном трамвае. В целях обеспечения комфортного проезда гостей и участников чемпионата, прибывших железнодорожным транспортом, предусмотрено строительство скоростной трамвайной ветки, которая свяжет железнодорожный вокзал со стадионом.

3. Преобразится и исторический центр Самары. Помимо фасадов зданий, планируется отремонтировать дороги в историческом центре Самары.

4. К 2014 году планируется реконструкция «Курумоча»: будет построен новый пассажирский, а также модернизированы инженерные системы, коммуникации и иные объекты инфраструктуры самарского аэропорта. [3]

5. Откроются тысячи вакансий. Подготовка и проведение мирового первенства станут стимулом для приоб-

ПРИЛОЖЕНИЕ № 3  
к государственной программе  
Самарской области «Подготовка к проведению в 2018  
году Чемпионата  
мира по футболу»

Расходы бюджета Самарской области по годам в разрезе главных распорядителей бюджетных средств								
№ п/п	Наименование главного распорядителя бюджетных средств	Объемы расходов главных распорядителей бюджетных средств, млн. руб.						
		в том числе по годам						Всего
		2013	2014	2015	2016	2017	2018	
1.	Министерство здравоохранения Самарской области		65,9	393,6	392,9	514,7	65,5	1432,6
2.	Министерство имущественных отношений Самарской области		0,8	7,3				8,1
3.	Министерство культуры Самарской области		18,6	129,6		211,5	108,7	468,4
4.	Министерство лесного хозяйства, охраны окружающей среды и природопользования Самарской области		36,8	36,8	363,2	393,2		830,0
5.	Министерство образования и науки Самарской области		2,8	18,7		32,5	44,6	98,6
6.	Министерство спорта Самарской области		23,1	51,6	56,7	91,4	92,0	314,8
7.	Министерство строительства Самарской области	30,0	169,9	274,4	180,0	339,5	196,4	1190,2
8.	Министерство транспорта и автомобильных дорог Самарской области	207,0	372,2	2298,9	3565,0	3608,4	450,0	10501,5
9.	Министерство труда, занятости и миграционной политики Самарской области		0,8	4,8	6,7	0,6	0,2	13,1
10.	Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области		6,4	52,6	186,8	211,2	9,7	466,7
11.	Министерство энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Самарской области	2,4	765,6	2973,7	3797,4	3603,6	681,3	11824,0
12.	Департамент информационных технологий и связи Самарской области	55,9						55,9
13.	Департамент по вопросам общественной безопасности Самарской области			82,6	193,1	173,5	41,5	490,7
14.	Департамент управления делами Губернатора Самарской области и Правительства Самарской области		4,1	55,5	32,5	38,0	1,8	131,9
Итого		295,3	1467,0	6380,1	8774,3	9218,1	1691,7	27826,5

Рис.2. Расходы бюджета Самарской области по годам в разрезе главных распорядителей бюджетных средств

щения молодежи к спорту, активного продвижения принципов здорового образа жизни.

6. По оценкам экспертов, проведение чемпионата мира по футболу в Самарской области даст положительный эффект для всей экономики региона, создаст условия для развития туризма, сферы услуг, привлечения инвестиций. Даже если каждый из 20 тысяч болельщиков, приехавших в Самару, оставит здесь по 300 долларов, то за три-четыре дня в нашем регионе оседет около 1 млрд. рублей.

Отрицательными же моментами являются:

1. Финансовые риски связаны с возникновением бюджетного дефицита и недостаточным уровнем бюджетного финансирования, сокращением бюджетных расходов на подготовку к проведению Чемпионата, что приведет к снижению эффективности и результативности исполнения региональных обязательств, взятых перед ФИФА.

2. Организационные риски: несвоевременное и недостаточно проработанное принятие нормативных актов Самарской области, влияющих на реализацию Программы,

недостатки в процедурах управления и контроля, дефицит квалифицированных кадров.

3. Макроэкономические риски: ухудшение внутренней и внешней экономической конъюнктуры, рост темпов объема инфляции, что приведет к снижению инвестиционной активности и ухудшению инвестиционных и инновационных процессов в регионе.

4. Потребуется привлечение дополнительной рабочей силы. Ввиду сокращения численности трудоспособного населения региона одним из способов восполнения дефицита трудовых ресурсов является трудовая миграция.

Таким образом, преодоление вышеперечисленных рисков возможно при условии достаточного и своевременного финансирования мероприятий Программы, путем перераспределения финансовых ресурсов, а также путем своевременной подготовки и тщательной проработки проектов нормативных правовых актов, оперативного реагирования на выявленные недостатки в процедурах управления, контроля и кадрового обеспечения. Преодоление

макроэкономических рисков возможно путем реализации антикризисных мер, предусматривающих выделение дополнительных бюджетных средств на реализацию Программы. В рамках Программы минимизация указанных рисков достигается в ходе регулярного мониторинга и оценки эффективности реализации мероприятий Программы, а также на основе совершенствования межрегионального и межведомственного взаимодействия. Важно

то, что футбольный чемпионат поможет привлечь внимание к Самарской области и показать ее лучшие стороны. Проведение игр чемпионата мира по футболу 2018 года станет мощным импульсом для развития губернии. Ведь мировой футбольный турнир — это не только грандиозный спортивный праздник, но и шанс ускорить процесс модернизации области, вернуть ей лидерские позиции в Приволжском федеральном округе.

#### *Литература:*

1. Интернет — энциклопедия, wikipedia.org
2. Сайт Правительства РФ, government.ru
3. Сайт Правительства Самарской области, samregion.ru

## **Региональный инвестиционный фонд: правовой аспект, реализация проектов и тенденции развития региональной инвестиционной деятельности**

Вахитова Регина Фархизовна, студент

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва)

**А**ктуальность темы статьи обоснована тенденцией субъектов Российской Федерации к установлению автономии в некоторых областях экономической жизни. Инвестиционное направление не является исключением.

Потребность в создании и впоследствии в поддержании уровня эффективной деятельности региональных инвестиционных фондов обуславливается, прежде всего, необходимостью развития регионов как таковых безременительного вмешательства государства (поскольку деятельность Региональных инвестиционных фондов основана на принципах государственно-частного партнерства), поддержания межрегиональных связей, а также тем, что субъекты Российской Федерации должны развивать свою инвестиционную привлекательность для того, чтобы страна в целом развивалась равномерно и стала конкурентоспособной на мировом рынке.

Для начала следует обратиться к официальным источникам, непосредственно связанным с таким понятием, как региональный инвестиционный фонд. Согласно статье 179.2 Бюджетного Кодекса Российской Федерации, «Инвестиционный фонд — часть средств бюджета, подлежащая использованию в целях реализации инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства. К инвестиционным фондам относятся Инвестиционный фонд Российской Федерации и инвестиционные фонды субъектов Российской Федерации (региональные инвестиционные фонды). Инвестиционные фонды субъектов Российской Федерации могут быть созданы в соответствии с законами субъектов Российской Федерации (за исключением законов субъектов Российской Федерации о бюджетах субъектов Российской Федерации). Порядок формирования и использования бюджетных ассигнований

Инвестиционного фонда Российской Федерации (инвестиционного фонда субъекта Российской Федерации) устанавливается Правительством Российской Федерации (высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации)». [1] Это говорит о том, что для создания Регионального инвестиционного фонда субъект Российской Федерации должен издать закон, легализующий факт появления инвестиционного фонда.

Соответственно, следующим официальным источником, описывающим механизм и порядок распределения ассигнований из Инвестиционного Фонда Российской Федерации Региональным инвестиционным фондам, выступает Постановление Правительства Российской Федерации от 30 октября 2010 г. N 880 г. Москва «О порядке распределения и предоставления за счет бюджетных ассигнований инвестиционного фонда Российской Федерации бюджетам субъектов Российской Федерации субсидий на реализацию проектов, имеющих региональное и межрегиональное значение». Согласно данному документу, субсидии Региональным инвестиционным фондам «предоставляются в целях создания (строительства, реконструкции):

а) транспортной, энергетической и (или) инженерной инфраструктуры, необходимой для обеспечения функционирования создаваемых инвестором объектов капитального строительства, относящихся к объектам производства или инфраструктуры;

б) объектов капитального строительства в рамках концессионных соглашений». [2]

Как уже было сказано выше, помимо двух указанных документов федерального значения, обязательным условием для появления Регионального инвестиционного

фонда является издание Закона субъекта Российской Федерации, устанавливающего факт создания такого Фонда.

Рассмотрим весь процесс создания Регионального инвестиционного фонда на примере Камчатского края.

Сама идея зарождения краевого инвестиционного фонда на Камчатке появилась вскоре после опубликования в «Российской Газете» поправок от 26 сентября 2012 года № 974 в упомянутое выше Постановление Правительства, связанное с ассигнованиями субъектам Российской Федерации. Министерство регионального развития также высказалось в поддержку создания в субъектах своих инвестиционных фондов, которые будут способствовать развитию благоприятных условий в регионе, особенно положительно отразятся на транспортной и инженерной инфраструктуре, а также на объёмах строительства.

Сами же регионы смогут рассчитывать на некоторую автономию и независимость от Москвы, поскольку в Региональные инвестиционные фонды будет привлекаться частный капитал.

Министерство экономического развития также положительно отозвалось о перспективах Региональных инвестиционных фондов, которые будут впоследствии созданы во многих регионах Российской Федерации, ведь более мелкие инвестиционные проекты контролировать гораздо проще. Такие проекты становятся менее рискованными, регионы отвечают за сроки и процесс исполнения проектов.

Следующим этапом развития идеи Камчатского регионального инвестиционного фонда является официальное подтверждение намерения руководства Камчатского края создать данный фонд. Интересно отметить, что в Камчатском крае уже в 2008 году существовал закон «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Камчатском крае», принятый Постановлением Законодательного Собрания Камчатского края от 2 сентября 2008 года № 254.

Однако после произошедших изменений на федеральном уровне поправки были внесены и в этот документ: редакция от 4 марта 2013 года № 208. В частности, в данный нормативно-правовой акт была введена статья 7 (1), которая гласит: «Инвестиционный фонд Камчатского края представляет собой часть средств краевого бюджета, подлежащую использованию в целях реализации на территории Камчатского края инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства». [3]

Наряду с этой статьёй, была введена статья 8, посвящённая деятельности Инвестиционного совета в Камчатском крае. Согласно статье 8 закона «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Камчатском крае», Инвестиционный совет Камчатского регионального инвестиционного фонда выполняет такой набор функций:

1) определяет приоритетные направления и формирует стратегические цели по реализации инвестиционной политики на территории Камчатского края;

2) рассматривает документы на соответствие инвестиционного проекта условиям, установленным постановлением Правительства Камчатского края;

3) принимает решение о присвоении инвестиционному проекту статуса особо значимого инвестиционного проекта или об отклонении заявления инвестора;

4) осуществляет контроль (за исключением финансового контроля) за реализацией особо значимых инвестиционных проектов;

5) в необходимых случаях привлекает независимых экспертов в соответствии с законодательством Российской Федерации и Камчатского края;

6) осуществляет иные функции, предусмотренные Положением об Инвестиционном совете в Камчатском крае. [3]

В свою очередь, данные поправки были обоснованы принятием Закона Камчатского края от 09.10.2012 № 133 «О государственно-частном партнерстве в Камчатском крае», исходя из которого стало целесообразным создать региональный инвестиционный фонд Камчатского края, ведь вышеупомянутый Закон № 133 предполагает помощь в согласовании размещения потенциальных инвестиционных объектов, разработке мер по выделению земель в строгом соответствии Земельному Кодексу Российской Федерации, а также по предоставлению государственных средств на развитие региональных инвестиционных проектов.

Если же говорить уже непосредственно о практике реализации инвестиционных проектов на базе Камчатского регионального инвестиционного фонда, стоит привести наглядные примеры. Данные по региональному фонду, планируемым и реализуемым инвестиционным проектам можно найти в свободном доступе на Инвестиционном портале Камчатского края в сети Интернет. Планы многих инвестиционных проектов были разработаны ещё до создания Регионального инвестиционного фонда, но не были реализованы. Теперь появилась надежда на осуществление данных проектов.

Так, например, инвестиционный проект Плавучего комплекса для воспроизводства и переработки камчатского краба бассейновым способом был разработан ещё в 2007 году, но он всё ещё ожидает притока инвестиций. [4]

Ещё одна интересная инвестиционная идея портала Камчатского края — это Термическая переработка торфа и отходов производства и быта. Проект был разработан в 2011 году. Этот проект является инновационным не только для Камчатского края, но и для Российской Федерации в целом, потому что подобных предприятий по безопасной для окружающей среды переработке отходов и торфа и преобразование их в топливо и энергию в нашей стране нет. [4]

Другой проект — это проект Камчатского горно-металлургического завода, разработанный в 2013 году. Этот инвестиционный проект является очень прибыльным в долгосрочной перспективе, потому что продукция данного завода по плану должна реализовываться на рынках стран Азиатско-Тихоокеанского региона (Южная Корея, Китай). По бизнес-плану проекта, завод планируется сдать в эксплуатацию уже в 2016 году. Строительство этого завода повысит конкурентоспособность региона и поспособствует увели-

чению числа рабочих мест, что ещё раз доказывает целесообразность данного проекта и соответствие его целям Регионального инвестиционного фонда на Камчатке. [4]

Кроме реализации инвестиционных идей и проектов Региональный инвестиционный фонд занимается разработкой стратегии развития субъекта Российской Федерации. К примеру, в Камчатском крае 7 октября 2013 года Правительством края была принята Инвестиционная стратегия до 2020 года, в которой анализируется потенциал региона, оценивается доля государственного участия и поддержки в сфере инвестиционной деятельности, а также определяются ключевые направления деятельности и развития Камчатского края. Кроме того, в этом нормативно-правовом акте рассматриваются потенциальные мероприятия, которые нацелены на привлечение частного капитала путём обеспечения прозрачности и открытости процессов планирования и расчёта потенциальных результатов инвестиционных проектов.

#### *Литература:*

1. Российская Федерация. Бюджетный Кодекс Российской Федерации. Статья 179.2.
2. Российская Федерация. Правительство. О порядке распределения и предоставления за счет бюджетных ассигнований инвестиционного фонда Российской Федерации бюджетам субъектов Российской Федерации субсидий на реализацию проектов, имеющих региональное и межрегиональное значение: Постановление Правительства Российской Федерации № 880 от 30 октября 2010 года.
3. Камчатский край. Законодательное Собрание Камчатского края. О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Камчатском крае: Постановление Законодательного Собрания Камчатского края № 254 от 2 сентября 2008 года.
4. Инвестиционный портал Камчатского края [Электронный ресурс] <http://invest.kamchatka.gov.ru/invest/project/planiруемye1/>
5. Российская Федерация. Правительство Камчатского края. Инвестиционная стратегия Камчатского края до 2020 года: Приложение к распоряжению Правительства Камчатского края № 473-РП от 07 октября 2013 года.

Правительство Камчатского края выделило такие области, которые должны развиваться при помощи инвестиционных «вливаний» за счёт своей привлекательности и быстрой окупаемости — это топливно-энергетический комплекс, сельское хозяйство, пищевая промышленность, а также горнодобывающая промышленность, туризм и рыбопромышленный комплекс (благодаря своему географическому положению). [5]

В целом, можно сказать, что региональным инвестиционным фондам в субъектах Российской Федерации (в частности — Камчатскому) ещё предстоит развиваться и расти, поскольку ещё не до конца отработаны взаимоотношения государства и частных инвесторов. Необходимо привлекать иностранных инвесторов для того, чтобы инвестиционные проекты можно было реализовать как можно быстрее и эффективнее. Инвестиционная стратегия Камчатского края направлена как раз на решение данной цели.

## **Certaines caractéristiques de base de l'institution du maire de la République de Bulgarie**

Велковска Гена Цветкова, доктор по экономике, доцент  
Тракийский университет (г. Стара Загора, Болгария)

### **Introduction**

Courant, actuellement, la Constitution de la République de Bulgarie a proclamé le pouvoir exécutif dans le maire de la municipalité (l'art. 139, par. 1). Le maire est élu par le peuple ou par le conseil municipal pour un mandat de quatre ans. La procédure pour l'élection des maires est réglementée dans une législation spécifique de l'élection. Comme le pouvoir exécutif de la municipalité, dans le sens de l'art. 139 (2) de la Constitution de la République de Bulgarie dans ses activités de maire doit être guidée par la loi, les actes du conseil municipal et la population. Cet organe important du pouvoir exécutif dans les municipalités de la République de Bulgarie a

de profondes racines historiques. Par exemple, selon certains historiens, le maire le pouvoir exécutif est mentionné dans l'un des principaux documents juridiques du Premier Empire bulgare (681 — 1018 année) et surtout à partir du moment du prince Boris I (852 — 889 ans). Ce document juridique est le droit de juger les gens. Loi juger les gens sont connus en deux versions — une courte (32 textes) et de vastes (77 textes) fait plus tard dans les terres russes en ajoutant de nouvelles paroles à court. Les copies les plus anciennes datent de la fin du XIII e siècle et au début du XIVe siècle.

Après la libération de la Bulgarie du joug ottoman (1878), le maire a été élu par la ville (respectivement) le conseil de village.

Depuis 1947, le soi-disant institution Dimitrov Constitution, le maire est ignoré. Restauré depuis 1978 il est à ce jour. Le document proposé présente certains aspects fondamentaux de la structure juridique de l'autorité du maire.

1. L'établissement de la maire en Bulgarie — remarques générales

Dans le sens de l'art. 2 (1) de la loi sur les collectivités locales Loi sur la gestion de l'autonomie locale et (promulguée. Gazette. 77 du 17 Septembre 1991 modifiant. Gazette. Numéro 24 du 14 Mars 1995 modifiant. Gazette. 49 du 30 mai 1995. modifier. Gazette. No 65 du 21 Juillet 1995 modifiant. Gazette. 90 du 24 Octobre 1996, suppl. Gazette. question 122 du 19 Décembre 1997 modifiant. Gazette. 33 de 24 1998 L'. modifier. Gazette. br.1305 Novembre 1998 modifier. Gazette. br.154 du 28 Décembre, 1998, suppl. Gazette. 67 du 27 Juillet 1999 modifiant. Gazette. question 693 Août 1999 modifiant. Gazette. no 26 du 29 Mars, 2000 modifier. Gazette. question 85 du 17 Octobre, 2000 modifier. Gazette. no 1 du 2 Janvier, 2001 suppl. Gazette. No. 0,28 le 19 Mars 2002 modifiant. Gazette. no 45 du 30 Avril 2002 modifiant. Gazette. br.119 du 27 Décembre 2002 modifiant. Gazette. question 695 Août 2003 modifier. SG. n° 19 du 1er Mars 2005 modifiant. Gazette. 34 du 19 Avril 2005 modifiant. Gazette. 30 du 11 Avril 2006 modifiant. Gazette. question 69 du 25 Août 2006, modifié. Gazette. br.61 du 27 Juillet 2007 modifiant. Gazette. 63 du 3 Août 2007, modifiant. Gazette. 54 du 13 Juin 2008 modifiant. Gazette. question 108 du 19 Décembre de 2008. modifier. Gazette. n° 6 du 23 Janvier 2009 modifiant. SG. émettre 14 du 20 Février 2009, modifier.

SG. 35 du 12 mai 2009 modifiant. SG. SG 42 le 5 Juin 2009, modifiant. SG. 44 du 12 Juin 2009 modifiant. SG. numéro 15 du 23 Février 2010 modifiant. SG. 97 10 Décembre 2010 modifiant. SG. 9 du 28 Janvier 2011 modifiant. SG. br.32 du 19 Avril 2011 modifiant. SG. 36 du 10 mai 2011 modifiant. SG. N° 57 du 26 Juillet 2011 modifiant. SG. 38 du 18 mai 2012 modifiant. et complétée. SG. numéro 15 du 15 Février 2013 modifiant. et complétée. SG. N° 1 sur 3 Janvier 2014 modifiant. et complétée. SG. n° 195 Mars 2014 modifiant. SG. 53 du 27 Juin 2014) commune est l'unité territoriale administrative de base pour la mise en œuvre du gouvernement local. La République de Bulgarie fonctionner 264 communes.

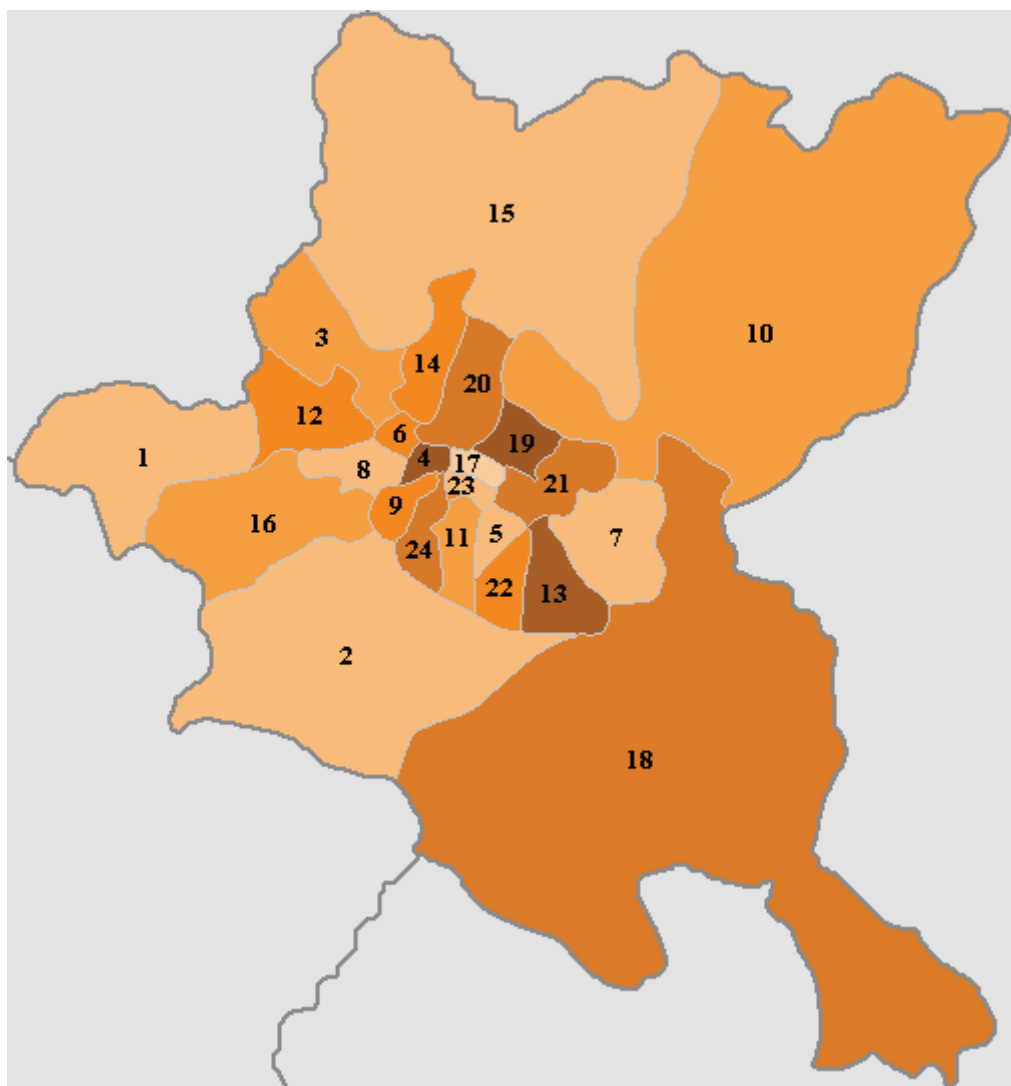
Dans les communes sont élus conseillers municipaux et des maires.

Dans les municipalités constituantes comme des unités administratives-territoriales des communes sont élus maires. En outre, le législateur bulgare a introduit encore une autre variante de kmetstkata institution — maires des districts. Ces maires sont élus dans les trois plus grandes villes de la République de Bulgarie — Sofia (la capitale), Plovdiv et Varna. En vertu d'une loi spéciale — la Loi sur la division territoriale de la municipalité métropolitaine et les villes (promulguée Gazette 66 du 25 Juillet 1995 modifiant Journal officiel n° 80 du 8 Septembre 1995 modifiant Gazette Numéro 90..... le 15 Octobre, 1999), ces trois villes sont divisées en districts.

Le maire (municipalité, région, l'hôtel de ville), comme déjà mentionné, est élu directement par la population pour une période de quatre ans. La technologie et les exigences des candidats à la mairie élection sont détaillées dans le



Carte 1: Les municipalités de la République de Bulgarie



Carte 2: Les districts administratifs de Sofia-ville

Code électoral de la République de Bulgarie (9 sur 28 Janvier 2011 modifiant. Gazette. No.36 du 10 mai 2011 modifiant. Gazette promulguées. Gazette.. 45 du 14 Juin 2011 modifiant. modifiée et complétée. Gazette. 17 du 21 Février 2013 modifiant. Gazette. 66 du 26 Juillet 2013, abrogé. Gazette. no 195 Mars 2014.) et ne sont pas objet de ce rapport.

Ce qu'il faut noter, c'est que les élections à la mairie peuvent être régulières (après l'expiration du mandat) et partielle. La législation bulgare prévoit des élections partielles à la mairie. Leur conduite est parce ovakantnyavane cette position causée par des motifs pertinents.

Dans la production d'élections à la mairie de maire de la municipalité de la zone ou le maire de la maire nouvellement élu prêté serment devant la première réunion du conseil de la ville après l'élection, qui doit être convoquée par le président du conseil d'administration et doit être tenue dans les 14 jours annonce des résultats des élections.

Lève-toi, lorsque l'autorité du maire (zone de l'hôtel de ville)? Pouvoirs du maire, le maire de la municipalité

et le maire de la région se posent à partir du moment de l'application du serment ci-dessus (art. 38, par. 4) du gouvernement local et de l'administration locale.

2. La structure interne de l'autorité du maire de la République de Bulgarie. Maires adjoints

Loi sur l'autonomie locale adminstratsii établit et régit la nécessité d'une autre entité de l'exécutif — l'adjoint au maire. L'adjoint au maire est nommé par le maire, qui définit sa fonction (. L'article 39 de la loi sur l'autonomie locale adminstratsii).

Lorsque aucun mandat n'a été délivré par le maire, respectivement, le maire, le conseil municipal nomme un vice-maire pour remplacer le maire, respectivement — le maire jusqu'à leur retour.

Le nombre de maires adjoints est en proportion directe de la population:

- population de la municipalité de 10 000 personnes — jusqu'à deux maires adjoints;
- population de la municipalité de 100 000 personnes — jusqu'à trois adjoints au maire;

- population de la municipalité de 160 000 personnes — jusqu'à quatre adjoints au maire;
- population de la municipalité sur 160.000 personnes — jusqu'à cinq maires adjoints;
- pour la municipalité de Sofia — jusqu'à sept maires adjoints.

Quel est le lien de subordination entre le maire et les maires adjoints?

Tout d'abord, comme l'a déjà souligné, le maire a le pouvoir de nommer adjoint au maire. Adjoint au maire peut être licencié sans préavis par arrêté du maire ou le maire de la région.

Deuxièmement, tel que défini à l'art. 39 (2) du gouvernement local et de l'administration locale, le maire, le maire de la région, respectivement, fixé par arrêté du maire adjoint qui le remplace en son absence de la municipalité, respectivement, de la région.

Troisièmement, le maire peut autoriser adjoints au maire de mettre en œuvre leurs pouvoirs dans les cas où il est prévu par la loi.

La loi prévoit des exigences égales maires des municipalités, des régions et des maires, adjoints au maire, maires adjoints et les secrétaires des districts et des municipalités en fonction de leur loyauté à l'exécutif. Ainsi, par exemple, ils ne peuvent pas faire des affaires sous la Loi sur le commerce des surveillants, des gestionnaires ou des procureurs dans les entreprises, agents commerciaux, distributeurs, courtiers, les récepteurs, les liquidateurs ou participer à supervision, de gestion et de surveillance les sociétés commerciales et les coopératives pour la durée de leur mandat, etc.

Il ya aussi une obligation légale dans le mois de l'annonce des résultats des élections, respectivement, de l'adoption de la décision du conseil municipal, qui, dans son élection en tant que maire d'une position ou exerce des activités qui sont contraires aux principes de l'exercice locale pouvoir du maire à prendre des mesures pour arrêter l'activité et / ou le libérer de son poste et de donner un avis écrit au président du Conseil municipal et la Commission électorale municipale.

Maires adjoints des municipalités et des régions, maires adjoints et les secrétaires des communes lors de la nomination du bureau une déclaration de conformité aux exigences ci-dessus.

### 3. Principales caractéristiques de l'institution kmetstkata A/ fonctions de maires

Législateur bulgare a stipulé à l'art. 44 (1) du gouvernement local et de l'administration locale large éventail de fonctions du maire, en premier lieu, c'est la gestion de toutes les activités d'exécution de la municipalité. En outre, le maire est responsable de diriger et de coordonner les activités des organes exécutifs spécialisés; nommer et de libérer les adjoints au maire, maires adjoints, chefs d'allocation des budgets municipaux, les chefs et les employés de l'administration municipale ont prévu par la loi, les sanctions disciplinaires; responsable de l'entretien de l'ordre public, pour s'assurer qu'il a donné des ordres écrits

lient les chefs des structures compétentes du ministère de l'Intérieur, etc

Les collectivités durables liés à un ensemble spécifique de fonctions du maire: l'organisation de la mise en œuvre du budget municipal; l'organisation de la mise en œuvre de programmes à long terme et d'organiser la mise en œuvre des tâches découlant de lois, actes du Président de la République et le Conseil des ministres, etc

Plan législatif significative concernant l'institution du maire est que le maire soumet au programme de gestion du conseil municipal pour la durée du mandat dans les trois mois de la prestation de serment. Le programme contient la objectifs, les priorités, les activités, les horaires et les livrables principal. En outre, le maire a présenté au conseil municipal un rapport annuel sur la mise en œuvre du programme dans le 31 Janvier. Ces textes visent à maintenir une relation saine entre les branches exécutives et législatives de la municipalité afin de mettre en œuvre une gestion efficace.

B/ fonctions de maires des districts ou des municipalités

Fonctions de maires de districts ou les municipalités sont détaillées dans l'article. 46 (1) du gouvernement local et de l'administration locale.

Tout d'abord, le législateur a défini comme la fonction principale de cette institution à mettre en œuvre le budget de la municipalité dans le cadre du district ou de la municipalité. En outre, les maires des districts ou les municipalités sont tenues d'organiser les travaux publics, les services publics et autres manifestations; responsable de la gestion de certains objets du conseil municipal de la propriété municipale; d'adopter des mesures pour améliorer et restaurer l'environnement et d'organiser la sécurité des biens polonais; de tenir des registres de la population de l'eau et de l'état et envoyer des messages de mise à jour à un système de l'état civil et les services administratifs.

Comme l'ont souligné certains experts en droit constitutionnel, les maires sont les structures de gestion de la chaîne de l'exécutif. Leur activité est secondaire. Les maires sont des organismes de droit commun.

### Conclusion

Indépendamment de la vocation céleste de maires et de leurs principales responsabilités, ils ne parviennent pas toujours à la fin de la période de quatre ans. La législation bulgare est écrit en détail les facteurs et les circonstances qui exigent la résiliation anticipée des maires.

Dans l'art. 42 (1) du gouvernement local et de l'administration locale indiquent quand les pouvoirs des maires fin prématurément. De telles circonstances peuvent inclure: la démission par le président du Conseil municipal de la commission électorale municipale; dans l'incapacité permanente d'exercer ses fonctions pendant plus de six mois en raison de maladie ou de décès; lors de l'entrée en vigueur de la peine qui a été imposée une peine d'emprisonnement pour un crime de nature générale; dans la réalisation des changements administratifs et territoriaux entraînant un chan-

gement de domicile dans la salle de la municipalité ou de la ville; dans la réalisation des changements administratifs et territoriaux entraînant la fermeture de la municipalité, la région ou l'hôtel de ville; pour son élection en tant que député, ministre ou le gouverneur dans sa nomination comme sous-ministre ou sous-gouverneur ou prendre une autre position sous contrat de travail; cas d'absence injustifiée du travail pendant plus d'un mois; dès l'entrée en vigueur de la loi, qui est un conflit d'intérêts en vertu de la Loi sur la prévention

tion et la divulgation des conflits d'intérêts; la mise en place inéligibilité.

Lorsque les pouvoirs du maire sont achevés plus tôt, le conseil municipal élu maire par intérim pour une période de prestation de serment le maire nouvellement élu. Pour le maire ou le maire de la zone d'action est sélectionné parmi les adjoints au maire de la municipalité, ou la région. Quand il n'y a pas nommé adjoint au maire, le maire suppléant ou le maire est élu sur proposition du conseiller.

#### References:

1. Матеев М., История на българската държава и право, ИК „Софи-Р“, С., 1999 г.
2. Стойчев Ст., Конституционно право, изд. „Ciela“, С., 2012 г.
3. <http://www.google.bg>
4. <http://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2132580865>
5. <http://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2133624321>
6. <http://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2135715515>
7. [http://www.pravoto.net/material/zakon\\_za\\_sydena\\_na\\_liudete\\_shodstva\\_i\\_razlichiq\\_s\\_eklogata/52839/p2](http://www.pravoto.net/material/zakon_za_sydena_na_liudete_shodstva_i_razlichiq_s_eklogata/52839/p2)

## Технологическое обоснование повышения эффективности функционирования агромелиоративных машин для хлопководства в условиях Туркменистана

Данатаров Агахан, кандидат технических наук, главный специалист  
Министерство охраны природы Туркменистана (г. Ашхабад)

Рустамов Сердар, преподаватель;  
Худайбердиев Режепмурад, преподаватель;  
Аманов Довлет Сердарович, студент  
Туркменский сельскохозяйственный институт (г. Ашхабад)

**В**несение минеральных удобрений частично восстанавливает питательную среду, обеспечивая рост продуктивности угодий, но, по мнению многих ученых, может сопровождаться разрушением структуры почвы и снижением активности почвообразующих организмов, что приводит к еще большим темпам уплотнения почв и, как следствие, к снижению их плодородия и деградации.

Механическая обработка почвы тесно связана с экологической стабильностью как пахотного и подпахотного горизонтов почвы, так и экологией окружающей среды в целом.

Механические действия технических средств нарушает природное равновесие потоков энергии, круговорота воды и питательных веществ. Следовательно, сокращается биоразнообразие микрофлоры и микрофауны, ускоряются процессы разрушения почвы и опустынивания. Механизация способствует загрязнению атмосферы и почвы токсичными выхлопными газами, а также ее деградация из-за уплотнения. Следовательно, основная стратегия ученых, в том числе в области сельского хозяйства должна быть направлена сегодня на обеспечение экологической безопасности. Воздействия антропогенной деятельности на окружающую среду сгруппированы:

- в механическое (обработка почвогрунтов, снижение уровня грунтовых вод);
- физическое (орошение и атмосферные осадки);
- химические (внесение минеральных удобрений);
- биологические (внесение органические удобрений и микроорганизмов).

Результаты теоретических исследований и накопленный практический опыт свидетельствуют о необходимости дальнейшего совершенствования технологических процессов возделывания сельскохозяйственных культур на орошаемых землях, основу которых должны составлять комплексные мелиоративные мероприятия, направленные как на получение необходимой продукции, так и на повышение плодородия почв.

Механическая обработка почвы тесно связана с экологической стабильностью как пахотного горизонта почвы, так и экологией окружающей среды в целом. При этом до 50% поливной воды отводится дренажной сетью безвозвратно, что приводит к истощению водных ресурсов и повышению эксплуатационных затрат орошаемого гектара.

Таким образом, по соображениям наибольшей окупаемости использования жидких органических и минеральных

удобрений (ЖОМУ) прибавками урожая при выборе агро-мелиоративных машин для их внесения предпочтение следует отдавать техническим средствам, обеспечивающим равномерное распределение по рабочей ширине захвата и внутрипочвенное их размещение на заданную глубину.

Создание машин и орудий нового поколения, ресурсосберегающих, высокоэкономичных, высокопроизводительных, менее энергоемких и металлоемких — глобальная задача современной науки. На основании выше изложенного сформулированы цели и задачи данной исследовательской работы.

При глубокой механической и биологической обработке почвы практически мгновенно происходит: разрушение уплотненных иллювиальных прослоек и увеличение объема почвы; используемого корневой системой растения; улучшение технико-экономических показатели; стабильность природных процессов в почве; повышения плодородия и урожайность. Блок-схема факторов, влияющих на процессы уплотнения тяжелых почвогрунтов

орошаемых земель и пути их решений в условиях Туркменистана, представлена на рис. 1.

Для этих целей в сельскохозяйственном акционерном обществе имени Героя Туркменистана с. Розметова этрапа имени С. А. Ниязова Дашогузского велаята сконструирован и испытан НАД-2—60 и НАД-2—60М, позволяющие улучшить мелиоративное состояние тяжелых почв орошаемых земель аридной зоны. На основании приказа министра сельского хозяйства Туркменистана от 11 декабря 2013 года составленная Экспертная комиссия провела научно-исследовательские испытания и в соответствии с протоколом испытаний составила акт испытаний, одобренный и подтвержденный в Отделе механизации сельского хозяйства Научно-техническим советом при министерстве 15 января 2014 года, универсальной глубокихлителя НАД-2—60М и культиватор растениепитатель КР-5—40 предложили для широкого внедрения в производство сельского хозяйства страны.

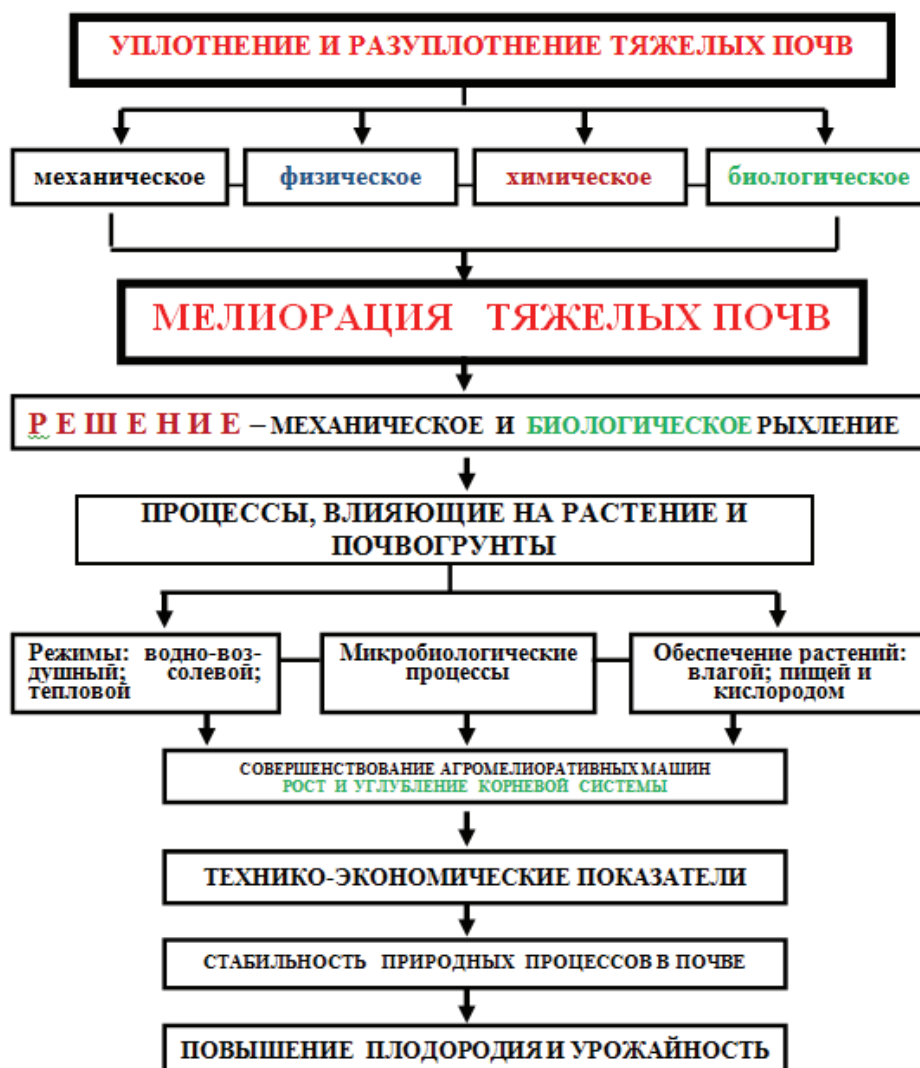


Рис. 1. Блок-схема факторов, влияющих на процессы уплотнения тяжелых почв орошаемых земель и пути их решений в условиях Туркменистана

## Обоснованность перехода на раздельный сбор ТБО в рамках инноваций экономики МО ГО «Воркута»

Дудкина Иветта Викторовна, помощник заместителя руководителя администрации муниципального образования городского округа «Воркута»

Администрация муниципального образования городского округа «Воркута»

Воркута — город с непростой судьбой: здесь тесно переплетаются боль и страдания ГУЛАГовского прошлого с целеустремленностью и особым характером заполярных жителей, сила воли многонационального народа и суровые климатические условия Крайнего Севера, а единение и выносливость граждан не подвластны географической отдаленности ото всех городов Республики Коми. Скудность арктической природы Заполярья наряду с ее северной уникальностью, сочетающей необыкновенные по своей красоте пейзажи, безграничные просторы тундры и разнообразные сокровища недр, обязывают нас бережно относиться к этому богатству. Актуальность проблемы экологической безопасности Крайнего Севера не нова, однако за последние годы вопрос сохранения экологического наследия стал одним из самых важных на современном этапе развития Республики Коми, а с учетом появления различных видов туризма в Воркутинском районе наряду с разработкой новых месторождений угля и нефти, а также строительства магистрального газопровода «Бованенково-Ухта», он приобрел первостепенное значение в экономике города.

Привлечение внимания граждан к проблеме загрязнения природы имеет в основном импульсный сезонный характер, когда при более-менее благоприятных погодных условиях силами работников предприятий и учреждений города организуются субботники. Тонны разнохарактерного мусора собираются и вывозятся на полигон, расположенный в Железнодорожном районе Воркуты, где он впоследствии утрамбовывается. Очищенные от мусора пространства в ближайшие несколько дней снова покрываются бытовыми отходами, и здесь уже возникает вопрос не в количестве субботников, а в отношении граждан к необходимости соблюдать чистоту.

В перечень отходов, вывозимых на полигон, входят:

- Отходы твёрдые несортированные от жилых зданий (класс опасности IV);
- Мусор строительный (класс опасности IV);
- Отходы (мусор) от уборки территорий и служебных помещений (класс опасности IV);
- Мусор от бытовых помещений организаций, крупногабаритный (класс опасности V);
- Отходы (мусор) от уборки территорий и помещений объектов оптово-розничной торговли производственными и промышленными товарами (класс опасности V);
- Отходы (мусор) от уборки территорий и помещений учебно-воспитательных и культурно-спортивных учреждений (класс опасности V);
- Отходы (мусор) от уборки территорий кладбищ и колумбариев (класс опасности V).

Отходы, хранящиеся на полигоне, относятся к классам опасности IV и V. Ввиду отсутствия системы сортировки отходов и полигонов для хранения отходов класса I—III вероятно, что на полигоне имеются компоненты отходов класса I—III, но их относительное содержание на полигоне не учитывается.

В рамках реализации муниципальной программы муниципального образования городского округа «Воркута» «Охрана окружающей среды» по строительству полигона ТБО в Воркуте на 2013—2016 гг. выделено 70 млн. рублей, из них 56 млн. рублей из бюджета республики Коми и 14 млн. рублей из местного бюджета. Однако по итогам предварительной разработки технического задания и сметного расчета всего на мероприятия по строительству полигона, включая мусоросортировочную станцию с технологией прессования для переработки небольшого объема мусора, с учетом цен на доставку и расход материалов составляет примерно 180 млн. рублей.

Помимо перечисленного на территории МО ГО «Воркута» не решен вопрос сбора, накопления и утилизации ртутьсодержащих отходов.

Таким образом, на сегодняшний день экологическая проблематика МО ГО «Воркута» заключена в следующем:

- Отсутствие экологической культуры граждан.
- Отсутствие проектов, кардинально решающих экологические проблемы.
- Низкий уровень осознанности экологических последствий функционирования крупных предприятий, загрязняющих территории Воркутинского района.

Для решения обозначенных задач силами администрации МО ГО «Воркута» совместно с АНО «Центр развития Воркуты» принято решение разработать комплекс мероприятий, направленных на изменение отношения граждан к проблеме экологии родного края. Одним из основных среди них станет разделение мусора для последующей его вторичной переработки. Проект по улучшению экологической безопасности будет состоять из двух этапов: теоретического и практического. Первый этап будет представлять собой совокупность пропагандистско-просветительских бесед, классных часов, презентаций, как для населения, в том числе для школьников и молодежи, так и для сотрудников крупных предприятий, ведущих свою деятельность на территории Воркутинского района, а также взаимодействие с управляющими компаниями, ТСЖ, торговыми точками с целью наглядного представления экологической проблемы, обозначения путей ее решения и освещения предпола-



Рис. 1. Образец контейнера для раздельного сбора мусора

гаемых результатов. Вторым этапом станет своеобразной эмпирической площадкой для внедрения проекта по разделению мусора, а именно: в различных учреждениях МО ГО «Воркута» (например, школах и детских садах) планируется установить разноцветные контейнеры в соответствии с имеющейся унифицированной международной системой распределения отходов. Так, для сбора стекла (бутылки, стаканы и прочее) будет установлен зеленый контейнер, бумажных отходов (газеты, журналы, другие печатные издания, бумажная одноразовая посуда, картон) — синий контейнер, пластика (пластиковые бутылки, полиэтиленовые пакеты, упаковка) — желтый контейнер (рис. 1.).

Применение раздельного сбора мусора наряду с просветительской работой в данном направлении позволит скорректировать степень осведомленности граждан о действительной угрозе экологии в случае дальнейшего бездумного выброса бытовых отходов, загрязнения природы продуктами производства, поможет понять необходимость изменения отношения к экологии, а также поспособствует поэтапному переходу к новому уровню улучшения экологической безопасности — вторичной переработке сырья.

Преимущества разделения мусора заключены в следующем [1]:

Стоимость разделения мусора и его переработки довольно высока. Однако она окупается тем, что имеется доход от производимых из вторсырья продуктов.

Даже, когда данного экономически положительного результата достичь не удастся, всегда есть результат для окружающей среды: воздух чище, улучшается качество воды и общий уровень загрязнения снижается.

Третьим преимуществом является то, что граждане, благодаря разделению мусора, становятся более ответственными перед своим городом, своей страной, своей планетой.

Создание производств по выборочному сбору мусора и предприятий по его переработке создает новую потребность в рабочей силе, что впоследствии окажет благоприятное воздействие на пополнение казны бюджета, уменьшит безработицу.

Безусловно, претворения в жизнь только одного проекта по раздельному сбору мусора недостаточно. В администрацию муниципального образования городского округа «Воркута» поступило предложение от АНО

«Центр развития Воркуты» по созданию специализированного территориально-производственного комплекса вторичных ресурсов, а также разработке проекта последующего возведения мусоросортировочного комплекса и строительства комплекса сортировки и переработки бытовых отходов с производством биогумуса и полимерно-песчаных изделий (пластиковых ведер, швабр, кадок для цветов и растений, резиновых покрытий для детских площадок и так далее).

Таким образом, для полноценного решения экологической проблемы требуется организовать трехстороннее взаимодействие: власть-бизнес-население. Безусловно, весь процесс перехода на качественно новый уровень экологической осознанности займет немало времени и потребует привлечения значительных денежных средств, но экологическое благополучие Крайнего Севера в руках граждан, да и положительный опыт других городов Северо-Западного федерального округа в решении данной проблематики способен вдохновить население хотя бы начать двигаться в единственно верном направлении — изменить собственное видение экологической ситуации, направленное сегодня на потребление и уничтожение, на более вдумчивое и дальновидное отношение к природе. Так, например, в октябре 2013 года в г. Сыктывкаре прошел второй межрегиональный семинар-совещание и специализированная выставка «Оборудование и технологии для сбора, переработки и утилизации отходов», в которой приняли участие более 170 человек из числа представителей органов власти, специалистов-экспертов, бизнес-сообщества Республики Коми, Кировской, Архангельской и Московской областей, из городов Санкт-Петербург, Пермь, Тюмень, а также зарубежные гости из Литвы и Норвегии [2].

Основной целью данной встречи стал обмен мнениями о необходимости и целесообразности перехода на раздельный сбор мусора в Северо-Западном федеральном округе Российской Федерации с учетом опыта других регионов и стран, выработка путей решения сложившейся экологической проблематики и формирования у населения привычки и внутренней потребности сортировать мусор. В момент проведения первого подобного семинара-совещания в 2010 году ситуация с накопленными объемами мусора стала почти критической во многих населенных пунктах Республики Коми: не было полигонов, соответ-

ствующих современным стандартам, вокруг муниципальных образований несанкционированные, стихийные свалки, в городах и районах не было представления о системе раздельного сбора мусора, ртутьсодержащие лампы и прочие опасные отходы выбрасывались вместе с основными бытовыми отходами жизнедеятельности. К примеру, в Воркуте полигон ТБО занимает сегодня почти 17 га земли, на которой бытовые отходы утрамбовываются слоями, переложеными ПГС, а высота мусора составляет примерно 15 метров, ежедневно пополняясь новыми партиями отходов.

По статистической форме 2-ТП (отходы) 2010 года в Республике Коми были учтены отходы 173 природопользователей. Суммарное количество отходов производства и потребления различных классов опасности, образовавшихся за 2010 год, составило 6, 58 млн. тонн, то есть на 27,5% больше, чем в 2009 году (5, 16 млн. тонн). Основную долю в образовании отходов вносят предприятия по добыче полезных ископаемых (77,6%), обрабатывающие производства (14,5%) и предприятия по производству и распределению воды, газа, электроэнергии (3,8%) (Таблица 1.1.). В общем объеме образовавшихся отходов преобладают отходы V класса опасности (Таблица 1.2.) [3, с. 53].

Основные отрасли промышленности, в которых образуются и накапливаются отходы — угледобывающая и деревообрабатывающая (Рис. 2).

Как видно из диаграммы, наибольшее количество твердых бытовых отходов образуется в городах, в которых сосредоточена основная часть населения Республики Коми (Сыктывкар, Ухта, Воркута, Инта) [3, с. 54].

В соответствии с разделом 5.5 «Охрана окружающей среды» «Стратегии экономического и социального развития Республики Коми на период до 2020 года», утвержденной постановлением Правительства Республики Коми от 27 марта 2006 года № 45 (в редакции постановления Правительства Республики Коми от 26 января 2009 года № 22) одной из задач для улучшения экологической обстановки в Республике Коми является снижение негативного влияния отходов производства и потребления. В связи с этим была разработана долгосрочная республиканская целевая программа «Обращение с отходами производства и потребления в Республике Коми на 2012—2016 годы», преимуществами которой уже воспользовались некоторые муниципалитеты республики. Так, например, в Прилузском, Койгородском, Корткеросском, Усть-Куломском и Троицко-Печорском районах, в Сыктывкаре и Ухте началось создание систем раздельного сбора отходов. В Прилузском районе закуплено 186 мусорных контейнеров современного образца, обустроено 3 контейнерные площадки для раздельного сбора мусора. В Сыктывкаре закуплено 60 контейнеров для раздельного сбора пластиковых бутылок и макулатуры, а также экомобиль для транспортного сообщения с пригородными по-

Таблица 1.1

Образование и использование отходов по видам экономической деятельности

Наименование отрасли	Объем образовавшихся отходов, тыс. тонн	Объем использованных отходов, тыс. тонн
Добыча полезных ископаемых	5107,45	215,84
Обрабатывающие производства	953,24	820,76
Производство и распределение воды, газа, электроэнергии	248,02	1,43
Сельское и лесное хозяйство, охота	53,91	8,36
Транспорт и связь	40,11	5,24
Строительство	43,66	0,15
Оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей	30,62	0,22
Прочие	101,692	9,9
Всего	6578,702	1061,9

Таблица 1.2

Сведения об образовании отходов по классам опасности за 2010 год

Класс опасности	Образование отходов	
	тонн	%
I класс (чрезвычайно опасные)	39,327	0,0006
II класс (высокоопасные)	148,585	0,0023
III класс (умеренно опасные)	83 605,491	1,2708
IV класс (малоопасные)	618 480,610	9,4013
V класс (практически неопасные)	5 876 433,633	89,3250
Всего	6 578 707,646	100,0000

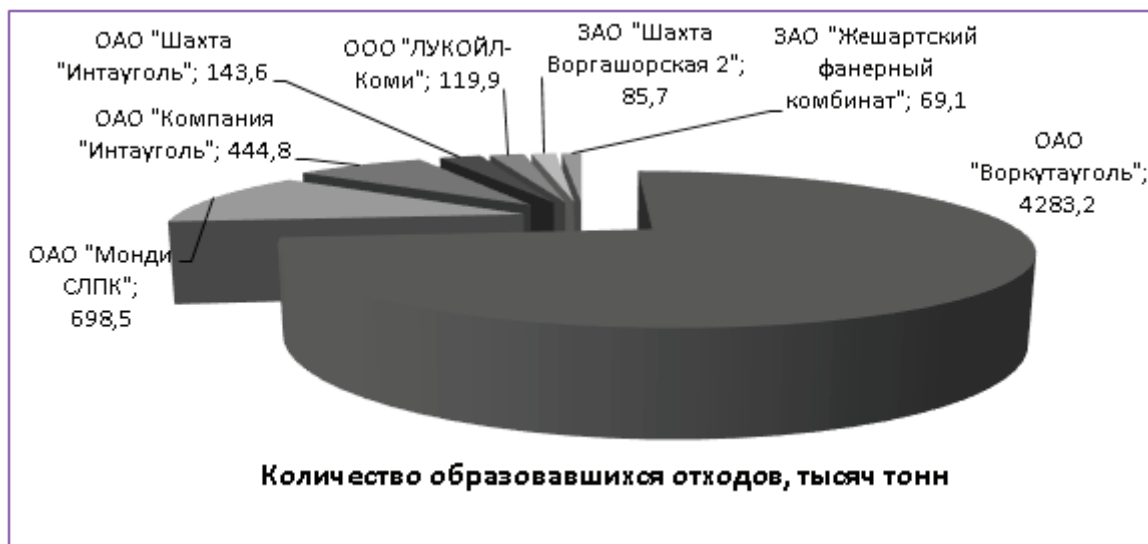


Рис.2. Предприятия, являющиеся основными источниками образования отходов на территории Республики Коми в 2010 году

селками. По информации исполняющего обязанности министра природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Коми Сергея Гераймовича, средства на закупку экомобиля, контейнеров для раздельного сбора отходов и для ртутьсодержащих ламп, а также мусоровозы с задней загрузкой, может получить каждый муниципалитет республики, но пока этим правом воспользовались только 7 перечисленных муниципалитетов.

Наряду с закупкой указанного оборудования с 2010 года в Республике Коми проводится республиканская экологическая акция «Речная лента», целью которой стало улучшение экологической обстановки на водотоках, водоемах и прибрежных территориях, а также развитие практической деятельности жителей региона по защите окружающей среды. Так, в период с 23 июня по 22 сентября 2014 года в Воркутинском районе в процессе акции силами 358 человек из различных учреждений и предприятий было собрано 619 м<sup>3</sup> разнообразных отходов (в том числе 153 м<sup>3</sup> — ОАО «Воркутауголь»), очищено от мусора 41 795 м<sup>2</sup> территории и 1100 м от береговой линии в границах промышленных площадок.

В рамках проведения второго межрегионального семинара-совещания «Оборудование и технологии для сбора, переработки и утилизации отходов», о котором уже было сказано ранее, выяснилось, что Северная экологическая финансовая корпорация НЕФКО выделяет займы предприятиям, расположенным в северных регионах России, при осуществлении в них экологических проектов. Например, по программе «Энергосбережение» НЕФКО «Коми тепловая компания» получила кредит в размере 16 млн. рублей на модернизацию 10 котельных, инвестирав при этом самостоятельно в проект 9 млн. рублей.

По подсчетам экспертов, это позволит снизить выбросы углекислого газа на 3 117 т в год, сократит образование шлаков в объеме 241,6 т в год, поспособствует

снижению потребления угля на 1 417 т в год. Кроме того, сократятся затраты на ремонт и техническое обслуживание, что создаст ежегодную экономию в 1,17 млн. рублей. При этом фиксированная процентная ставка по программе «Энергосбережение» составляет всего 3% годовых в рублях.

Таким образом, переход на раздельный сбор бытовых отходов актуален для муниципального образования городского округа «Воркута» в качестве инновационного подхода решения экологической проблематики, и для этого рекомендуется:

1. Воспользоваться возможностями, предлагаемыми в Республике Коми, по закупке экомобиля, контейнеров для раздельного сбора отходов и для ртутьсодержащих ламп, а также мусоровозов с задней загрузкой.
2. Совместно с АНО «Центр развития Воркуты» организовать лекционно-просветительский курс для населения о преимуществах раздельного сбора отходов.
3. Создать в социальной сети «ВКонтакте» воркутинскую группу российского Экологического движения «Раздельный Сбор» для оперативного оповещения населения о раздельном сборе отходов, а также о проводимых субботниках и акциях.
4. Рассмотреть возможность применения предложений Северной экологической финансовой корпорации НЕФКО по программе «Энергосбережение» для проведения модернизации МУП «Котельные» муниципального образования городского округа «Воркута».
5. Продолжить участие в ежегодной республиканской экологической акции «Речная лента».

Конечно, в свете поднимаемого вопроса об экологии некорректно сравнивать Воркуту и Республику Коми с другими городами и регионами страны, так как здесь имеется ряд ключевых отличий, как географического, так и финансово-экономического масштаба, но идея попро-

бовать хоть что-то изменить в экологической проблематике, принимая во внимание имеющийся опыт, заслуживает

внимания, ведь речь идет не только о настоящем, но и о будущем наших детей, родных и близких.

#### Литература:

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. <http://mpr.rkomi.ru>
3. Государственный доклад «О состоянии окружающей природной среды Республики Коми в 2010 году» / Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Коми, ГУ «ТФИ РК». — Сыктывкар, 2011. — 116 стр, 8 илл., 64 табл.

## Значение хлопковой промышленности в развитии экономики

Караджаев Ресул Аннамухаммедович, заместитель генерального директора  
Ашхабадский текстильный комплекс (Туркменистан)

## The value of the cotton industry in the economic development

*Thesis gives some suggestions in the cotton industry: to provide domestic agricultural producers cotton financial resources on favorable terms for the timely and effective implementation of agricultural field work by increasing the cost of procurement of products grown up required to improve productivity and product quality level of profitability; create new jobs; increase tax revenues in the local and national budgets; increase the volume of exports of high-quality cotton in Turkmenistan; increase the competitiveness of the domestic cotton industry.*

*There consider the method of support of fertility of irrigated lands by means of combined device for deep loosening of ground with simultaneous intersoil introduction of liquid organomineral fertilizations.*

**Key words:** cotton, economic, industrial crop, construction and technology, cotton yield.

Хлопок — важнейшая культура туркменского земледелия, он составляет весомую статью экспорта страны, является сырьем для десятков современных предприятий текстильной индустрии страны. В Туркменистане созданы благоприятные условия для привлечения иностранных инвесторов в строительство текстильных комплексов.

Происходящие изменения климата на земле и нарушение экологии приводят к появлению агрессивных видов и снижению урожайности хлопчатника, а также качества волокна. Ежегодно по всему миру из-за заражения вилом теряется огромная часть урожая, а также в результате дефицита поливной воды и засоленности наблюдаются значительные потери урожая. Для решения данной проблемы развитые страны Запада начали внедрять новые технологии в научные программы по изучению хлопчатника. В результате использования новых биотехнологий были созданы устойчивые к насекомым сорта хлопчатника, которые начали высеваться практически по всему миру.

В данное время хлопок производится только в шести странах СНГ: Азербайджане, Казахстане, Кыргызстане, Таджикистане, Узбекистане и Туркменистане. Относительно более значительное снижение производства хлопка произошло в Туркменистане, Азербайджане, Таджикистане и в Узбекистане. После обретения Туркмени-

станом независимости здесь был взят курс на постепенное высвобождение части площадей из-под хлопка для расширения посевов пшеницы, с целью обеспечения продовольственной независимости страны.

Одна из причин в том, что часть земли, ранее занятой в СНГ хлопком, стала использоваться для производства пшеницы. Другая серьезная причина — экологическая: в большинстве стран СНГ, производящих хлопок, немало площадей, где возделывалась исключительно эта культура, сильно пострадало вследствие чрезмерного применения пестицидов и гербицидов. Отрицательно сказалось на производстве хлопка и резкое снижение объемов его переработки, особенно в России.

Особое внимание уделяется вопросам продвижения на мировом рынке продукции из туркменского хлопка, современным задачам, научным исследованиям и инвестициям в хлопкопроизводящем секторе и хлопкоперерабатывающей промышленности Туркменистана.

Хлопководство является стратегической отраслью отечественного агропрома, причем хлопок выступает не только основным сырьем для национальной текстильной индустрии, но и ценнейшим экспортным продуктом.

В госконцерне «Туркменпагта», переработаны десятки тысяч тонн хлопка — преимущественно тонковолокнистых сортов, культивируемых в южных регионах

страны, а также раннеспелого средневолокнистого сорта «Елотен-7», который занимает более 50% площади данного типа хлопчатника.

За годы независимости в строительство текстильных предприятий, которое осуществлялось в том числе и с участием иностранных компаний, было вложено более 1,2 миллиардов долларов США. В отрасли созданы совместные предприятия и акционерные общества с участием капитала иностранных фирм-партнеров.

В перспективе предусматривается осуществить строительство текстильных комплексов в Марыйском, Дашогузском и Лебапском велаятах, реконструировать ряд действующих предприятий.

Ввод в эксплуатацию новых объектов позволит расширить ассортимент продукции, производимой из хлопкового сырья: плательные, жаккардовые, портьерные ткани, вельвет, бархат, батист, миткаль и другие виды тканей.

Все предприятия предполагается построить с применением передовых высокоэффективных технологий и использованием «ноу-хау» в этой области.

Туркменистан планирует расширить географию партнерских связей в этой сфере. В Ашхабаде регулярно проводятся биржевые торги и переговоры между экспортерами и потребителями туркменского «белого золота».

Текстильный комплекс — это предприятие с законченным технологическим циклом, специализируется на производстве хлопчатобумажной пряжи, трикотажного полотна, готовых швейно-трикотажных изделий. Здесь используются передовые высокоэффективные технологии, 95% нашей продукции отправляется на экспорт в США, Канаду, Германию, Турцию и Россию. Основными целями выставки-ярмарки хлопковой продукции являются: расширение долгосрочного сотрудничества с международными организациями и компаниями-конечными потребителями хлопкового волокна, продукции из хлопка, а также ознакомление потребителей с качественными показателями туркменского хлопка, достижениями и перспективами в области переработки хлопка-сырца, производства изделий из хлопка, торговли и логистики.

В Туркменистане хлопок-сырец выращивают в четырех велаятах страны: Ахалском, Марыйском, Лебапском и Дашогузском. Уборка урожая ведется с августа по ноябрь. Туркменистан экспортирует его в Китай, Россию, Великобританию, Южную Корею, Турцию, Иран, Индонезию, Сингапур, Украину и страны Прибалтики. В наше время мировой рынок хлопка в целом относительно сбалансирован, сложившиеся деловые связи между потребителями и поставщиками этого сырья устойчивы. Хлопковая продукция или хлопок-волокно, линт и улюк реализуется через торги государственной товарно-сырьевой биржи Туркменистана.

Создание машин и орудий нового поколения, ресурсосберегающих, высокоэкономичных, высокопроизво-

дительных, менее энергоемких и металлоемких — глобальная задача современной науки.

Для этих целей в сельскохозяйственном акционерном обществе имени Героя Туркменистана с. Розметова этрапа имени С.А. Ниязова Дашогузского велаята сконструирован и испытан агроулучшительных машин, позволяющие повышение урожайности хлопчатника, улучшить мелиоративное состояние тяжелых почв орошаемых земель аридной зоны. На основании приказа министра сельского хозяйства Туркменистана от 11 декабря 2013 года составленная Экспертная комиссия провела научно-исследовательские испытания и в соответствии с протоколом испытаний составила акт испытаний, одобренный и подтвержденный в Отделе механизации сельского хозяйства Научно-техническим советом при министерстве 15 января 2014 года, универсальной глубокорыхлителя НАД-2—60М и культиватор растениепитателя КР-5—40, также измельчитель стеблей хлопчатника ИСХ-3,6 предложили для широкого внедрения в производство сельского хозяйства страны.

Качество и выход волокна, урожайность, скороспелость, устойчивость к различным болезням являются наиболее важными целями программ селекции хлопчатника по всему миру. В Туркменистане создана оснащенная современным высокотехнологичным оборудованием экспортно-ориентированная текстильная промышленность. В результате широкомасштабного строительства новых предприятий производственные мощности страны по производству хлопкового волокна в готовую продукцию. Ускоренное развитие текстильной промышленности Туркменистана играет большую роль в решении важных социальных проблем. Преобладающая часть предприятий этой отрасли построены в этрапах. Это способствует росту уровня занятости и доходов населения в регионах. Значительная доля продукции комплекса приходится на предприятия Министерства текстильной промышленности.

Таким образом, у нас в стране развивается хлопководческая отрасль, причем развивается она не столько за счет новых посевных площадей, а за счет грамотной интенсификации производства, реформ, модернизации действующих предприятий и селекции НИИ Хлопководство. Кроме того, были созданы засухоустойчивые, раннеспелого и листопадные, а также устойчивые к гербицидам сорта хлопчатника. Следовательно, все это позволит нам: обеспечить отечественных товаропроизводителей хлопка финансовыми ресурсами на льготных условиях для своевременного и эффективного проведения полевых работ путём повышения стоимости закупа выращенной продукции до необходимого для повышения производительности и качества продукции уровня рентабельности; создать новые рабочие места; увеличить налоговые отчисления в местный и республиканский бюджеты; повысить конкурентоспособность отечественной хлопковой отрасли и значительно увеличить объёмы экспорта высококачественного хлопка-волокна Туркменистана.

## Оценка экспортного потенциала цементной промышленности Узбекистана

Хаирова Динара Римовна, кандидат технических наук, доцент;

Сайфуллаева Мадина Исмаиловна, ассистент

Ташкентский архитектурно-строительный институт (Узбекистан)

### The grade of export potential of cement industry in Uzbekistan

*В статье изучается состояние современной цементной промышленности Узбекистана, а также проведен краткий анализ перспективных внешних рынков для экспорта цемента из Узбекистана.*

Уверенные шаги Узбекистана по пути рыночных преобразований, построения современного демократического общества, улучшения уровня жизни населения влекут за собой насущную необходимость в реформировании основополагающих отраслей экономики страны. В этих условиях жилищное строительство и сопутствующая ему инфраструктура — коммунальный и социальный сектор, транспортные и коммуникационные сети, производство современных строительных материалов и конструкций — становится тем направлением, которое может и должно служить в качестве одной из самых восприимчивых и эффективных сфер приложения капитала и инвестиций. Исторический опыт многих стран подтверждает тот факт, что выбор сферы жилищного строительства и инфраструктуры в качестве приоритетов развития явился ключевым инструментом восстановления национальной экономики.

Президент И. Каримов в своем докладе на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития в 2013 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2014 год отметил: «Начиная с 2009 года по типовым проектам в 159 сельских районах страны создано более 900 новых сельских жилых массивов, возведено свыше 33,5 тысячи индивидуальных жилых домов площадью 4,5 миллиона квадратных метров. Построено 732 километров асфальтированных автомобильных дорог, более тысячи объектов социальной и рыночной инфраструктуры. В 2013 году на 353 массивах в сельской местности построено 10 тысяч комфортных домов жилой площадью свыше 1,5 миллиона квадратных метров, или с ростом против предыдущего года на 17 процентов. На эти цели было направлено в эквиваленте около 650 миллионов долларов, из которых 106 миллионов долларов — заемные средства Азиатского банка развития» [2].

В свете этих мероприятий особая роль отводилась промышленности строительных материалов, которая является сферой определяющей потенциал строительной отрасли в целом. Данная область формирует 55—70% стоимости строительно-монтажных работ, осваивающих более половины всех инвестиционных вложений в экономику.

На основе постановления Президента И. Каримова от 15 декабря 2010 года № 1442 «О приоритетах раз-

вития промышленности Республики Узбекистан в 2011—2015 годах» приняты и уже реализуются государственные отраслевые программы по модернизации, техническому и технологическому обновлению производств в структуре промышленности. Согласно которым запланировано было направить только на развитие отрасли строительных материалов свыше 436 млн. долларов иностранных и внутренних инвестиций [1]. Все большее место занимают обрабатывающие отрасли, производящие конкурентоспособную продукцию с высокой добавленной стоимостью. Уже сегодня эти отрасли производят более 78 процентов промышленной продукции страны, при этом прирост объемов производства строительных материалов в 2013 году составил 113,6 процента [2].

Рост потребностей внутреннего рынка, богатые природные ресурсы и перспективы расширения экспортного потенциала формируют условия дальнейшего развития цементных производств. После проведения всех модернизаций и перевооружений Узбекистан будет располагать цементной индустрией мощностью 16 млн. тонн уже к 2016 году, что безусловно определяется наличием потребности в подобном объеме строительной продукции.

В настоящее время Узбекистан располагает мощной цементной промышленностью, которая производит около половины всего цемента в Центральноазиатском регионе. В Узбекистане в настоящее время действуют шесть крупных цементных заводов общей установленной мощностью около 7 млн. тонн. Наиболее крупными заводами — производителями цемента являются ОАО «Кызылкумцемент» (3,1 млн. тонн), ОАО «Ахангаранцемент» (1,74 млн. тонн) и ОАО «Кувасайцемент» (920 тыс. тонн). На долю предприятий цементной промышленности приходится 72% от общего объема товарной продукции в строительной отрасли в Узбекистане. Как показывают расчеты, к 2015 году потребности только в базовых строительных материалах составят 6831 млрд. сумов и вырастут по сравнению с 2010 годом в 2 раза. В то же время потребление цемента в Средней Азии к 2015 году достигнет 34 млн. тонн. При дальнейшем сохранении прогнозных тенденций развития экономики, в 2016—2020 гг. среднегодовой спрос на них будет находиться на уровне 7,5 трлн. сумов [4].

Как было отмечено на международной конференции «Современное жилищное строительство как локомотив

комплексного развития и преобразования села, улучшения качества жизни населения» в рамках реализуемых специальных программ по жилищному строительству только по типовым проектам в сельской местности в 2012 году на строительные работы было израсходовано более 410 тысяч тонн цемента [3]. Кроме того, согласно данным Госкомстата РУз, в январе-марте 2013 года предприятиями отрасли промышленности строительных материалов Узбекистана произведено продукции на 708,4 млрд. сумов, что на 44% больше, чем в январе-марте 2012 года. Интенсивные темпы строительства стимулируют развитие отечественной индустрии строительных материалов. Именно поэтому, сегодня строительная отрасль признается одной из самых перспективных и динамично развивающихся отраслей экономики, и ее укрепление — часть стратегии индустриального развития Узбекистана.

Главной производственной продукцией является производство цемента, который также является основным экспортным товаром отрасли. На долю предприятий цементной промышленности приходится более 70% от общего объема товарной продукции в строительной отрасли в Узбекистане и свыше 75% от общего объема экспорта стройматериалов.

Специфика рынка цемента заключается в его преимущественно региональном характере, так как на цену товара ввиду его значительного удельного веса и крупнотоннажных потребностях большое влияние оказывает транспортная составляющая. При проектировке и строительстве новых цементных заводов ведущие компании ориентируются на то обстоятельство, что транспортировка цемента на расстояние более 200 км является экономически нецелесообразной. Следовательно, необходимо учитывать ёмкий рынок строительных материалов соседних с Узбекистаном стран (страны Центральной Азии, Афганистан, Китай).

Благодаря высоким конкурентным качествам цемент отечественного производства пользуется большим спросом на внешнем рынке. Полностью удовлетворяя потребности внутри страны, долгое время цемент из Узбекистана экспортировался в Таджикистан, Казахстан, Туркменистан, Афганистан, Кыргызстан, а также в незначительных объемах в Иран и другие страны.

Несмотря на рост объема импорта общестроительных материалов ближними странами уже сейчас отмечается некое снижение экспортных поставок в эти страны по некоторым видам продукции. К примеру, цемент, хотя и остается высоколиквидным товаром, постепенно теряет привлекательность на зарубежных рынках, поскольку национальные программы реформирования промышленности строительных материалов соседних стран основаны, в первую очередь, на вводе в действие новых заводов по выпуску цемента.

Казахстан долгое время являлся потребителем наших стройматериалов, однако была принята и уже осуществляется «Программа по развитию строительной индустрии

материалов на 2010—2014 годы», что может привести к снижению объемов импорта. К примеру, если объем импорта в 2007 году составлял 3,5 млн. долл. США, то к 2009 году этот показатель уже снизился до 1,3 млн. долл. США.

До недавнего времени в Таджикистане имелся один завод по выпуску цемента — Душанбинский цементный завод, построенный в 50-х гг. прошлого века. Проектная мощность завода составляла 1 млн. т цемента в год по мокрому способу производства, в результате износа оборудования завод работал на 20—25% проектной мощности. В дальнейшем в результате реализации правительством планов по строительству Рогунской ГЭС и ряда других объектов производственного значения возникла немалая потребность в строительной продукции. Долгое время Таджикистан потреблял более 30% экспортируемого цемента из Узбекистана, однако сегодня закупает цемент из Пакистана (Пакистан входит в пятерку лидеров-экспортёров цемента в мире и поставляет цементом 27 страны мира). Ежегодное поступление цемента из Пакистана в Таджикистан составляет порядка 1,7 млн. тонн, что составляет от 75% до 80% доли цементного рынка в стране.

Хотя и объемы импорта Киргизией строительных материалов сравнительно невысоки, отсутствие масштабных проектов по развитию индустрии стройматериалов в Киргизстане и ограниченный объем инвестиций в отрасль еще долго не позволят стране отказаться от импорта широкого ассортимента строительных материалов. Из года в год увеличиваются объемы ввоза в республику цемента, сухих смесей, лакокрасочной продукции, санитарного фаянса, пластиковых и пластмассовых труб, листового стекла, гипсокартонных листов.

После затяжного периода междоусобных конфликтов, Афганистан вынужден заниматься восстановлением жилого и производственного фонда, транспортной инфраструктуры и, следовательно, нуждается в большом количестве строительных материалов. Несмотря на слабость экономики, страна тратит значительные валютные средства на импорт основных строительных материалов. Только в 2009 году импорт Афганистаном строительных материалов, изделий и конструкций составил 188,7 млн. долл. США, из которых 149,4 млн. долл. США (более 79%) были затрачены на приобретение цемента. По мере укрепления экономики Афганистана ему будут требоваться все более возрастающие количества строительных материалов. И это делает страну весьма привлекательным и перспективным партнером в плане поставок строительной продукции.

Рынок Китая в настоящее время является крупнейшим рынком цемента в мире, на его долю приходится четверть суммарного объема продаж, также является одним из крупных экспортеров природного камня, стекловолокнистой пряжи, листового стекла, цемента. При этом Китай — четвертый в мире потребитель строительных материалов. Однако в перспективе собирается снижать

объемы экспорта товаров с низкой добавленной стоимостью и увеличивать торговлю продукцией с высокой добавленной стоимостью.

Таким образом, рост потребностей внутреннего рынка, богатые природные ресурсы и перспективы расширения экспортного потенциала формируют условия для развития цементного производства. Специфика рынка цемента заключается в его преимущественно региональном характере, так как на цену товара ввиду его значительного удельного веса и крупнотоннажных потребностях

большое влияние оказывает транспортная составляющая, следовательно, эффективность торговли цементом напрямую будет зависеть от расстояния до потребителей. И в тех случаях, когда существующие импортеры узбекского цемента и других стройматериалов сохраняют свои потребности в импорте подобных материалов, имеет смысл бороться за их предпочтения в условиях ожесточающейся конкуренции и необходимо повышать конкурентоспособность отечественной промышленности строительных материалов.

#### *Литература:*

1. Постановление Президента Республики Узбекистан «О приоритетах развития промышленности Республики Узбекистан в 2011—2015 годах» от 15 декабря 2010 года, № 1442.
2. 2014 год станет годом развития страны высокими темпами, мобилизации всех возможностей, последовательного продолжения оправдавшей себя стратегии реформ. Доклад Президента Республики Узбекистан И. Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития в 2013 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2014 год // Народное слово. — Ташкент, 18 января 2014 года. — № 13 (5913). — С.1—2.
3. Современное жилищное строительство как локомотив комплексного развития и преобразования села, улучшения качества жизни населения. Выступление Президента Республики Узбекистан И. Каримова на открытии международной конференции от 17.04.2013 г. // Народное слово. — 18 апреля 2013 года.
4. Проблемы и перспективы развития промышленности строительных материалов Республики Узбекистан // Маркетинговое исследование агентства ООО «IndexInfo», Ташкент-2011 г. — <http://www.indexinfo.uz/>.

## 17. ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

### Таможенный союз: формирование равной конкурентной среды

Кенесова Турсын Ултановна, старший преподаватель  
Мангистауский гуманитарно-технический университет (г. Актау, Казахстан)

**В** настоящее время интеграционные процессы развиваются практически на всех континентах, охватывая все большее число различных по своему экономическому потенциалу государств. В современном мире существует порядка 12 межгосударственных объединений, действующих на основе соглашений о Таможенном союзе (ТС).

Формирование таких объединений — объективный и закономерный процесс, обусловленный национальными интересами каждой страны. Интеграция является важным фактором конкурентоспособности, при котором рынок создает новые экономические возможности для бизнеса: новые проекты, рабочие места, точки экономического роста.

Казахстанской экономике в условиях нарастающей глобализации необходимо также активнее интегрироваться в мировую экономическую систему. Национальным компаниям и отечественным предприятиям следует постоянно повышать конкурентоспособность производимой продукции, наращивая объемы экспорта и импорта.

С 1 января 2010 года Казахстан вошел в Таможенный союз, организованный совместно с Российской Федерацией и Республикой Беларусь. Принят ряд документов по укреплению договорно-правовой базы, сформирована основа по развитию институциональной структуры Таможенного союза.

В пользу дальнейшего углубления экономической интеграции государств в рамках ТС эксперты приводят следующие аргументы:

Во-первых, продвижение экспортных товаров на внешние рынки. Этому будет способствовать устранение таможенных пошлин, сближение позиций стран в сфере санитарных и фитосанитарных мер, технического регулирования.

Во-вторых, либерализация импорта товаров из других стран, улучшение доступа к современному производственному оборудованию и новым технологиям. Это создаст предпосылки конкурентной среды для стимулирования отечественных производителей, снизит производственные расходы казахстанских предприятий.

В-третьих, формирование благоприятного инвестиционного климата на внутреннем и внешнем рынках Казахстана. Полноценная зона свободной торговли является стимулом повышения инвестиционной привлекательности национальной экономики, что особенно важно для развития несырьевого сектора Казахстана.

В-четвертых, развитие перспективного и долгосрочного сотрудничества Казахстана с другими странами. Положительная оценка Таможенного союза отмечена многими представителями бизнес-структур. Доказательством этого является быстрый рост объемов международных перевозок, приграничной торговли и расширение кооперационных связей предприятий, что в целом способствует углублению интеграции во взаимной торговле.

Однако есть и определенные опасения по поводу существующих на сегодня проблем в рамках ТС. К числу основных эксперты относят следующие. Это отсутствие активной связи между государством и бизнесом, повторная сертификация казахстанских товаров, наличие разрешительного порядка ввоза продукции для предприятий обрабатывающей промышленности, а также оформление сертификата происхождения для каждой партии товара.

Существуют еще и такие проблемы, как подтверждение экспорта товара.

На сегодняшний день казахстанские экспортеры при поставке товара в страны ТС должны предоставить в местные налоговые органы подтверждение уплаты НДС импортерами, но никаких рычагов воздействия на своих партнеров у них нет [1].

По данным Независимой ассоциации предпринимателей повышение таможенных пошлин по ряду товаров может стать довольно серьезной проблемой для бизнеса. В частности, компании, занимающиеся производством промышленных холодильных камер, выяснили, что их комплектующие подорожают на 20%. Оборудование, которое они изготавливают, поставляется в разные отрасли: хранение и переработка мяса и рыбы, молочной продукции. И повышение цен на холодильную продукцию может отразиться и на этих отраслях. То же ожидает и кондитеров: импортируемый из третьих стран сахар станет дороже почти в полтора раза. Так, с цены ввоза 540 долларов за тонну надо будет уплатить 270 долларов пошлины, что приведет к росту цен на кулинарные изделия производителей. С точки зрения производственной специализации Россия и Беларусь являются странами, где развито промышленное и перерабатывающее производство. Казахстан имеет в основном сырьевую специализацию (нефть, мясо, шерсть, зерно). Эта специализация сохранилась еще с советских времен. Бесспорно, те страны, в ко-

торых развито промышленное производство будут иметь больший порог выживаемости в условиях кризиса [2].

В связи с созданием Таможенного союза возникла проблема, связанная с вопросом о том, в какой бюджет должна поступать экспортная пошлина на продукты нефтепереработки, если добыча сырья осуществляется в одной стране (например, России), а переработка и дальнейший экспорт — в другой (например, Казахстане). Учитывая разницу между Россией и Казахстаном в размере экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты (в России они существенно выше), переработка и дальнейший экспорт в третьи страны российской нефти на казахстанских НПЗ оказываются чрезвычайно выгодными для казахстанской стороны, но не выгодными для российских производителей и переработчиков нефти, а тем более — для российского бюджета, который в результате теряет сотни миллионов долларов невзысканных пошлин. Следствием этой ситуации стало сокращение поставок российской нефти на казахстанские НПЗ в первой половине 2012 года на фоне попыток достижения соглашения между двумя странами по вопросу о компенсации выпадающих доходов российского бюджета Казахстаном, либо о повышении в Казахстане экспортных пошлин до российского уровня. Последний вариант оказался неприемлем для Казахстана, так как сделал бы нерентабельным экспорт казахстанской нефти и нефтепродуктов в западном направлении (через территорию России). В июне 2012 года Россия и Казахстан все же достигли принципиального согласия: Казахстан намерен компенсировать выпадающие доходы российского бюджета посредством поставок казахстанской нефти в Россию [3].

Экспорт из Казахстана в Россию в настоящее время ограничивается в основном продукцией тяжелой и добывающей промышленности. Основную долю экспорта (около 70%) составляет железорудное сырье для металлургических комбинатов, прокат черных металлов, уголь, урановые топливные сборки для АЭС, сырье для цветной металлургии. По этим позициям потребности российских компаний — потребителей в основном стабилизировались и существенного роста потребления по ним ожидать не следует. А экспансию по потребительским товарам, имеющим спрос в РФ (пищевая продукция, мука и зерно, крепкий алкоголь, кожевенное сырье, хлопок-сырец) будут ограничивать российские конкуренты. Макроуровневый подход к оценке решений по ТС изначально свидетельствует о доминировании интересов РФ, а применительно к Казахстану важное место занимают интересы казахстанских сырьевых компаний — экспортеров грузоемкой продукции, занятых поиском геостратегического выхода как в пределах ТС, так и в Евразию и на азиатский континент [4].

Среди других проблем можно отметить и проблемы нетарифного регулирования, в частности, оценка и подтверждение соответствия продукции. Следует отметить также, что российская торговая политика всегда была протекционистской, в отличие от либеральной казахстан-

ской. Поэтому пищевая промышленность более развита в России. В настоящий момент сложилась ситуация, когда российские предприятия закупают по более низким ценам рыбу и молочную продукцию, а затем экспортируют готовую продукцию уже по другим ценам.

Большой проблемой стало развитие экспорта фармацевтической продукции. Это связано с разным толкованием используемых терминов в государственных органах и ведомствах. Следует сказать, что развитие казахстанской фармакологической отрасли, по сравнению с Россией и Беларусью находится также на начальном этапе развития [5].

Российские аналитики опасаются, что вступление в силу основных положений Таможенного союза может привести к уходу российского бизнеса и производства за границу. Речь идет о Казахстане, где налоговый климат значительно мягче российского. Ставка НДС в России составляет 18 процентов, а в Казахстане — 12 процентов. Подоходный налог с физических лиц в России — 13 процентов, а в Казахстане — 10. Налог на прибыль в Казахстане составляет 15 процентов, а в России — 20 [6].

В настоящее время существует ряд нестыковок в национальных таможенных законодательствах Беларуси, России и Казахстана, которые серьезно мешают интеграции таможенных служб. К примеру, в Таможенном Кодексе ТС заложено более 80 отсылок на национальные законодательства. В особенности это касается порядка взимания косвенных налогов и сборов. До сих пор (на переходный период) сохраняется принцип резидентства, то есть каждый субъект хозяйствования каждой страны оформляется только на своей таможне. Между тем в таможенном законодательстве экономического объединения не должно быть национальных особенностей, а должна существовать единая правоприменительная практика и единое законодательство.

Таким образом, на предстоящий период требуется выработка в рамках ТС единой межгосударственной политики в области лицензирования, сертификации и аккредитации, направленной на устранение существующих издержек бизнеса. Упрощение разрешительных процедур и приведение их к международным стандартам и практике позволит создать единую конкурентную среду для всех участников бизнеса, не ущемляя при этом и интересов каждой из стран-участниц.

В дальнейшей работе Таможенного союза предполагается осуществить ряд шагов, которые должны закончиться формированием Единого экономического пространства (ЕЭП). В рамках ЕЭП, как более зрелой интеграционной ступени закладываются условия для единого рынка услуг, инвестиций, капитала, трудовых ресурсов. В период с 2012 по 2015 год государства «тройки» намерены обеспечить равный доступ на рынок финансовых, банковских и страховых услуг на условиях национального режима, создать равные правовые условия для инвестиционной деятельности, снять ограничения в валютных операциях. Впервые на постсоветском простран-

стве создана наднациональная структура — Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК), призванная регулировать интеграционные процессы в рамках ЕЭП и Таможенного союза. В планах ЕЭК — разработка модернизированного Таможенного кодекса Таможенного союза. Это решение базируется на объективных предпосылках и соответствует текущему этапу развития экономической интеграции. Новая редакция ТК ТС будет базироваться и на таких аспектах, как сокращение национальных сегментов таможенного регулирования, совершенствование электронного декларирования, изменение подходов к применению информационных технологий, ставя в приоритет применение электронных документов над бумажными [7].

Перед государствами ТС, а также евразийского пространства стоит главная задача добиться преимуществ от активного участия в международном разделении труда на основе рационального использования природных ресурсов — черных и цветных металлов, нефти, газа, зерна, хлопка, удобрений и т.д.

При формировании общих условий и механизмов интеграции необходимо в полной мере учитывать коренное изменение общих условий экономической деятельности. Политика государств и механизмы интеграции должны строиться в расчете на облегчение и стимулирование межстранового взаимодействия в рамках ТС.

Для создания условий свободного перемещения товаров и услуг требуется постепенное устранение всех барьеров во взаимных торговых связях, разработка действенной платежно-расчетной системы, гармонизация и унификация национальных внешнеторговых, налоговых и таможенных законодательств, согласование основных принципов и подходов к координации внешнеторговой политики и защите внутреннего рынка.

Для обеспечения эффективности интеграционной политики возможно несколько различных способов экономического сближения стран. Практически уже сложились разные организационно-правовые варианты осуществления экономической консолидации, взаимодействующие и дополняющие друг друга. Само их наличие отражает определенную схожесть интересов стран или групп стран, поиск вариантов, наиболее эффективных с точки зрения реализации этих интересов.

Последние тенденции роста выпуска промышленной продукции (машин, оборудования, а также транспортных средств) свидетельствуют о возможности создания промышленных цепочек в рамках стратегии диверсификации собственной экономики в странах ТС, ориентированных на специфику местного рынка труда и эффективного размещения вблизи источников энергии, поставщиков сырья или рынков сбыта.

Ключевую роль в развитии евразийского экономического сотрудничества играют казахстанско-российские отношения. Государства имеют ряд преимуществ, позволяющих им иметь широкие перспективы интеграции.

Подписана Программа межрегионального и приграничного сотрудничества между Российской Федерацией

и Республикой Казахстан на 2012—2017 годы. Реализация данного документа будет способствовать дальнейшему расширению межрегионального сотрудничества и улучшению структуры товарооборота между двумя странами. По итогам 2012 года рост товарооборота между странами составил 40 процентов и достиг, по экспертным оценкам, свыше 20 млрд. долл. США.

Традиционными и наиболее перспективными направлениями инвестиционного сотрудничества России и Казахстана являются развитие топливно-энергетического комплекса, атомной энергетики, обрабатывающих отраслей промышленности, транспортной и космической сфер. Расширяется взаимодействие и в финансовом секторе.

На сегодняшний день в Казахстане зарегистрировано примерно 15 тысяч совместных предприятий. Российских компаний насчитывается примерно 5 тысяч, среди них активно действующих 3800. Столь высокая динамика имела место в последние годы. Только за первое полугодие 2011 года в Казахстане зарегистрировано более 400 новых российских предприятий в самых разных отраслях экономики. Следует подчеркнуть, что российский бизнес имеет самый высокий уровень присутствия на казахстанском рынке.

Казахстан также является крупнейшим торгово-экономическим партнером Беларуси. Товарооборот между странами в 2012 году составил более 800 миллионов долларов США. Уровень прямых белорусских инвестиций в Казахстан возрос на 55 процентов. Сегодня в Казахстане действуют 23 сервисных центра белорусских предприятий, 80 совместных предприятий, 6 торговых домов, значительное количество представительств и дилеров белорусских компаний. Успешно функционирует совместная Межправительственная казахстанско-белорусская комиссия по торгово-экономическому сотрудничеству (МПК).

В Казахстане локализованы производства таких крупных компаний Беларуси, как БелАЗ, зерноуборочных компаний, компаний по производству дизельных двигателей, специальной техники. В процессе осуществления находятся проекты в области военно-промышленного комплекса, сельского хозяйства, производства лифтов, бытовой техники. Достигнута договоренность по расширению сотрудничества в агропромышленном комплексе. Казахстан готов стать поставщиком в Беларусь твердой продовольственной пшеницы [8].

Таким образом, можно констатировать, что в макроэкономическом плане Таможенный союз, с точки зрения мирового опыта и требований к такого рода объединениям, несомненно, состоялся. Он является выгодным и целесообразным для Казахстана [9]. ТС вызывает не только заинтересованность к данному опыту со стороны сопредельных государств, но и стимулирует интеграционные процессы в рамках Единого экономического пространства, объединяющего национальные экономики в единый рынок.

*Литература:*

1. Рахматуллина, Г. Перспективы развития казахстанского бизнеса в новых экономических условиях. *Analytic* № 1, 2012. С.72
2. Независимая ассоциация предпринимателей РК. <http://www.nap.kz/mneniya-obrashheniya/tamozhnya/tamozhennogo-soyuza>
3. ТС и приграничное сотрудничество Казахстана и России. Интернет –ресурс: [http://www.eabr.org/general//upload/СП%20%20izdania/Doklad\\_TS\\_RF\\_KR.pdf](http://www.eabr.org/general//upload/СП%20%20izdania/Doklad_TS_RF_KR.pdf)
4. Кошанов, А. К. Создание таможенного союза единого экономического пространства — важный фактор мобилизации и увеличения экономических потенциалов стран-участниц Общество и Экономика, № 2, 2012. Интернет-ресурс: <http://www.e-cis.info/news.php?id=3502>
5. Интеграция: плюсы и минусы открытия границ Таможенного союза. Интернет-ресурс: <http://www.success.kz/archive/2011/83-integraciya-plyusy-i-minusy-otkrytiya-granic-tamozhennogo-soyuza.html>
6. В чем выгода Таможенного союза для россиян? Интернет-ресурс: <http://nm2000.kz/news/2011—07—07—43128>
7. Интернет-ресурс: [irp-rspp.ru>index.php?id=203](http://irp-rspp.ru/index.php?id=203)
8. Интернет-ресурс: <http://news.kkb.kz/news/show.asp?no=1393269>
9. Сайт Торгово-промышленной палаты РК. <http://cci.kz/index.php/ru/novosti-ts/504-tamjzhenniy-souz-rezultzty>

## 18. ТУРИЗМ

### Устойчивое развитие туризма на территории Краснодарского края: проблемы и перспективы

Костачева Ксения Станиславовна, студент  
Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)

*Краснодарский край является туристическим регионом, в котором в силу высокого рекреационного потенциала развитие культурного туризма напрямую связано с развитием других видов туризма и отдыха. В связи с этим перспективы развития культурного туризма в Краснодарском крае должны рассматриваться в контексте динамики туристического рынка России в целом, а также перспектив развития туризма в курортных регионах Краснодарского края.*

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, туризм, Краснодарский край, проблемы и перспективы туризма.

В последние годы рост российской экономики и располагаемых доходов населения способствовали быстрому и устойчивому росту туристического рынка. В 2009—2013 гг. рынок платных услуг в сфере туризма в России вырос более чем в 2 раза.

При этом в России активно развивается внутренний туризм, объем которого почти в четыре раза превышает выездной туризм.

Привлекательность отечественных курортов для граждан России обусловлена рядом факторов, в число которых входит привычная языковая среда, традиционное питание, отсутствие необходимости получать визу, возможность выбрать гибкий график отдыха, включая трехнедельный (в то время как стандартная продолжительность пребывания за границей не превышает двух недель). Особенно важны данные факторы для семей с детьми. Кроме того, внутренний туризм воспринимается потребителями как более безопасный, что является общемировой тенденцией: по данным World Tourism Organization (WTO), за последнее время в связи с проведенными в Сочи зимними Олимпийскими играми наблюдается тенденция к сокращению продолжительности зарубежных туристических поездок, уменьшению количества дальних поездок и росту популярности ближних и местных направлений.

Краснодарский край является наиболее популярным регионом для отдыха в России.

По сравнению с зарубежными странами, Краснодарский край также сохраняет свое лидерство по числу принятых туристов, несмотря на относительно более высокую стоимость путевок, в то время как стоимость путевок за границей дешевле в 2, а то и в 3 раза.

Проблема обеспечения устойчивого экономического развития туризма на территории Краснодарского края

связана с поиском оптимальных путей максимального использования его потенциальных возможностей. Решение данной проблемы невозможно без улучшения качественного состава и рационального использования самого туристического потенциала. В связи с этим возникает проблема обеспечения дальнейшего эффективного развития Краснодарского туризма за счет улучшения использования его потенциала.

Сегодня внимание мировой и российской общественности обращено к Крыму. В свою очередь, журнал Travel Russian News активно следит за событиями, касающимися туристической жизни полуострова, перспективами и нюансами развития отрасли в новом российском регионе. В этой связи был инициирован всероссийский опрос: Поедут ли россияне в Крым?

Исследование проводилось в период с 4 по 14 апреля 2014 года в 270 населённых пунктах России во всех федеральных округах. К опросу в качестве респондентов привлекалось экономически активное население России старше 18 лет. Всего было опрошено 1600 человек из Москвы, Санкт-Петербурга, Томска, Саратова, Кемерово, Чехова, Тулы, Краснодар, Екатеринбурга, Хабаровска, Сочи и других городов России.

Вопрос звучал так: «Является ли Крым после присоединения к России привлекательным местом отдыха для вас?» В результате 36% респондентов ответили «однозначно — да», еще 32% — «скорее — да», 12% — «скорее — нет», «однозначно — нет» ответили 10% и еще столько же не смогли определиться. При этом голоса женщин и мужчин распределились практически поровну по всем позициям, с разницей в пределах 1—2%.

Таким образом, потенциально хотят или намерены поехать на отдых в Крым более 68% опрошенных россиян. Есть, о чем задуматься туристическому бизнесу...



Рис. 1. Опрос

Топ-10 российских направлений для летнего отдыха в 2014 году выглядит так:

1. Санкт-Петербург
2. Москва
3. Сочи
4. Казань
5. Анапа
6. Светлогорск
7. Геленджик
8. Великий Новгород
9. Псков
10. Нижний Новгород

Самыми продолжительными станут каникулы в Сочи, здесь курортники планируют провести в среднем 12 дней, тогда как самым бюджетным морским направлением станет Анапа со среднесуточной стоимостью проживания 1800 рублей.

Краснодарский край - самый южный приграничный регион России, территориально входящий в Южный федеральный округ.

Краснодарский край является комплексным центром оздоровления, отдыха и туризма, располагающим сетью разнообразных предприятий, специализирующихся на организации санаторно-курортного лечения, оздоровительного, морского, водного, экскурсионно-познавательного отдыха. Природно-ресурсный рекреационный потенциал Юга России характеризуется разнообразием и в целом весьма емким, что обусловлено сочетанием равнинных, приморских, предгорных и высокогорных ландшафтов, наличием различных типов минеральных вод, лечебных грязей, довольно комфортными климатическими особенностями.

Существует прямая связь между тенденциями в развитии индустрии туризма и общими экономическими, техническими и социальными достижениями.

Спрос на путешествия и туризм определяется одновременно и рыночными механизмами (спросом на туристские, экскурсионные и другие услуги, предложением этих услуг и их распределением), и экзогенными переменными, т.е. факторами, не связанными непосредственно с туризмом

и путешествиями, но оказывающими существенное влияние на степень и форму спроса на туристскую деятельность. Экзогенные факторы включают демографические и социальные изменения, экономические и правовые достижения, развитие торговли, транспортной инфраструктуры, информационных технологий и повышение безопасности путешествий. К демографическим и социальным изменениям относятся: старение населения, более ранний выход на пенсию с достаточным пенсионным обеспечением, возрастающее число одиноких взрослых, увеличение числа работающих женщин, семей с двумя работающими членами семьи, тенденция к более позднему браку, рост числа бездетных семей, увеличивающийся срок оплачиваемого отпуска, лучшее понимание возможностей путешествия и забота об окружающей среде. Таким образом, изменения, происходящие в демографической структуре и социальных моделях общества, приводят к тому, что все большее количество людей в мире имеют время, желание и финансовые возможности для путешествий.

Туристический бизнес уже многие годы остается одним из самых стабильных и прибыльных бизнесов во всем мире. Нередко туризм оказывался в разных странах тем самым рычагом, который использование которого позволяло оздоровить всю национальную экономику страны. Да и вообще, к слову сказать, российская туриндустрия вошла в десятку мировых лидеров на период 2014 года. Всемирный совет по путешествиям и туризму (WTTC) составил высшую лигу туристических держав мира в 2004 году и в 2014 году. В горячую десятку вошла и Россия. По мнению экспертов WTTC, наша туристическая индустрия завидными темпами генерирует новые рабочие места, что само по себе говорит об оздоровлении структуры отечественной экономики и подтверждает тезис «не сырьем единым».

Туризм выступают как «невидимый» товар. Характерной особенностью и своеобразным достоинством туристских услуг как товара является то, что значительная часть этих услуг производится минимальными затратами на месте. В последнее время туризм приобрел значение

социального явления. Он перешел из категории элитного продукта в категорию продукта, доступного потребителю. На начальном этапе своего развития туризм рассма-

тривался как элемент социально-культурного влияния. В наши дни он считается экономическим и массовым социальным явлением.

#### *Литература:*

1. Здоров, А. Б. Экономика туризма: учебник по специальности «Менеджмент организации» / А. Б. Здоров. — Москва: Финансы и статистика, 2011. — 266 с..
2. Ушаков, Д. С. Экономика туристской отрасли: учебное пособие / Д. С. Ушаков. — Ростов-на-Дону: Феникс: MapT, 2010. — 446 с..
3. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме: учебник / М. Н. Дмитриев, М. Н. Забаева. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — 398 с.

## Развитие круизного туризма на Байкальской территории

Удалых Станислав Кузьмич, кандидат экономических наук, доцент

Евразийский лингвистический институт Московского государственного лингвистического университета (г. Иркутск)

**К**руизный туризм — ускоренно развивающаяся сфера деятельности современной туристской индустрии мира и России.

Согласно Концепции Федеральной целевой программы (ФЦП) «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011—2016 годы)», одними из самых популярных и динамично развивающихся видов путешествий являются морские и речные круизы. Развитие такого вида туризма позволит привлечь дополнительно 1 млн. российских и иностранных путешественников в год [3].

Круизный туризм и его инфраструктура непосредственно способствуют созданию новых рабочих мест и наполнению средствами бюджетов разных уровней, удовлетворению социальных потребностей определенных слоев населения путем развития путешествий, созданию и совершенствованию международных связей. Особое значение для круизного туризма и отдыха имеет озеро Байкал и прилегающая к нему территория — участок всемирного природного наследия.

По мнению многих туристов и специалистов, для ознакомления с самыми интересными и живописными местами природы Байкала необходимо совершить водный круиз. На Байкале круизным бизнесом занимаются множество больших, средних и малых кораблей и яхт — начиная от трёхпалубных на 100 пассажиров, теплоходов-катеров на 10—15—20 пассажиров и оканчивая мини-яхтами на 2—3 человека.

В соответствии с проведенными опросами «круизных» туристов на различных маршрутах их мотивация выбора круизного отдыха включает в себя: желание отдохнуть на воде; желание провести отдых в спокойной, размеренной и комфортной обстановке; желание увидеть новые города, посетить музеи, монастыри, церкви и др.; не иметь забот об организации отдыха и развлечений; приемлемая цена [5]. Следует также отметить, что круизный отдых, по

мнению специалистов, наиболее полезен для здоровья: медленное передвижение по водным пространствам снижает стресс, а свежий воздух способствует оздоровлению организма.

Круизный туризм относится к специальным видам туризма, так как является достаточно трудоемким, капиталоемким видом туризма, сочетающим в себе несколько видов туризма, таких как рекреационный, спортивный, лечебно-оздоровительный, познавательный и др. Под круизом следует понимать путешествие на водных видах транспорта, включающее береговые экскурсии, осмотр достопримечательностей портовых и других городов, а также разнообразные развлечения на борту морских и речных лайнеров.

На территории Иркутской области работает 86 туроператоров и 245 компаний, осуществляющих турагентскую деятельность [1]. Из всего указанного числа туристских организаций только 32 фирмы занимаются особым и относительно сложным для Приангарья видом деятельности — водными байкальскими круизами.

В составе этих «круизных» фирм можно выделить три типа организаторов официальных круизных маршрутов:

— собственники различных видов байкальских судов (теплоходы, катера, яхты);

— организаторы круизов, которые не имеют собственного водного транспорта и пользуются услугами только арендованных судов;

— организаторы круизов, которые имеют в частной собственности 1—3 судна и одновременно используют арендованные судна.

Организаторами круизов и, одновременно, прямыми владельцами водных судов являются 6 фирм (т.е. их меньшая часть — 20%); основная же часть — 18 фирм, или 55% — предоставляют круизные услуги на арендованных судах; одна четвертая часть (8 фирм, или 25%) используют смешанный способ.

Основным судовладельцем, который осуществляет по Байкалу главные пассажирские перевозки (в том числе организует свои официальные круизные маршруты, а также сдает в аренду суда или предоставляет туристическим фирмам на них места), является группа компаний «Истлэнд». В эту компанию входят туристическая компания «Истлэнд» и ОАО «Восточно-Сибирское пароходство», которое владеет современным флотом на Байкале.

Собственниками и одновременно организаторами круизных байкальских маршрутов также являются известные в Приангарье туристические фирмы: «Байкальская виза», «Абсолютная Сибирь», «Байкалинфо», «Байкал Сити», «В мире фантазий», «Персона», «СибТаймс» и др. Все перечисленные иркутские туристические фирмы, осуществляющие официальные круизные туры, ведут в различных СМИ и на туристических выставках активную рекламную кампанию на каждый летний сезон. Особым рекламным инструментом, имеющим всемирное распространение, является Интернет, где все указанные фирмы ведут полноценные современные сайты.

Материально-техническая база (МТБ) байкальской круизной индустрии объединяет, как минимум, сами различные суда флота, ремонтно-механические производства, порты, причалы и их оборудование, энергетическое, коммунальное и бытовое хозяйство, а также прочие здания и сооружения, обеспечивающие надежную эксплуатацию объектов флота, способствующие эффективной работе трудового персонала и повышению качества обслуживания пассажиров, в том числе отдыхающих и участников круизов.

Основу МТБ организации круизов по Байкалу составляет флот — теплоходы, катера и яхты. Флот, действующий на озере Байкал и состоящий на классификационном учете Восточно-Сибирского филиала Российского Речного Регистра, представлен: пассажирскими, прогулочными, развездными, сухогрузными, поисково-спасательными, экспедиционными, научно-исследовательскими судами; грузовыми и грузопассажирскими паромными; самоходными буксирами и прочими судами.

Необходимо отметить, что осуществлять пассажирские перевозки, в том числе организовывать официальные круизные туры на Байкале весьма сложно. Эта деятельность в соответствии с российским законодательством подвергается в последние годы серьезному контролю со стороны ряда государственных органов. В целях безопасности плавания и предотвращения загрязнения водных путей при эксплуатации судов на озере Байкал ведется: государственный надзор, технический надзор, отраслевой контроль, производственный контроль, санитарный надзор.

Многолетняя практика судоходства на Байкале определила основные принципы методики разработки маршрутов круизов. Схема маршрута зависит от ряда факторов, в том числе от: сумм предполагаемых затрат и ожидаемого дохода; типа судна (его возможностей); периода навигации (месяц лета и осени); перечня достопримечательностей для осмотра; перечня мест высадки и их

оборудованием (наличие причалов и портов); расстояний до примечательных мест; состава группы туристов и их запросов; продолжительности тура; в отдельных случаях на характер маршрута влияют погодные условия (ветер, осадки) и некоторые форс-мажорные обстоятельства (поломка судна, болезнь туриста и пр.).

С учетом вышеперечисленных факторов на Байкале сложились определенные, почти стандартные типы маршрутов, которые не существенно отличаются друг от друга, но которые в целом устраивают туристов, оставляющих множество положительных отзывов и массу благодарностей организаторам круизов. По продолжительности можно отметить такие круизы: однодневные (1 день), средней продолжительности (3—8 дней) и долгосрочные (8—14 дней). Все эти круизы популярны, но наиболее востребованы туры средней продолжительности. По статусу байкальские туры бывают: круизы VIP, круизы класса комфорт и круизы класса стандарт. Наиболее массовые — круизы класса стандарт, так как это относительно дешевые туры, рассчитанные на средние доходы населения.

Подавляющее большинство маршрутов начинается с города Иркутска (пристань «Ракета») или с поселка Листвянка (Иркутск и Листвянка — это «Ворота Байкала»). Следующим пунктом является Кругобайкальская железная дорога (КБЖД) или бухта Песчаная.

На Байкале весьма много примечательных и интересных мест, однако их осмотреть и побывать на них за время круиза не удастся и просто невозможно; в итоге выбираются только особо важные и известные места. Поэтому дальнейший маршрут включает длительный водный поход по Малому Морю и обязательное посещение замечательного острова Ольхон (в составе маршрута может быть посещение нескольких мест — бухт и заливов этого острова); далее идет посещение острова Огой и, как правило, следует переход на Чивыркуйский залив и, иногда, на Баргузинский залив. После пребывания в этих местах, чаще всего, осуществляется многочасовой переход через Байкал на юг озера вдоль западных его берегов с возвращением в поселок Листвянку или в город Иркутск (пристань «Ракета»).

Таков в общем принципиальный набор мест посещения и ознакомления по стандартным круизным маршрутам, хотя каждый из них носит свое особое название, например, «Байкальская Одиссея», «Большое Путешествие», «Золотое кольцо Байкала», «Сердце Байкала», «Тайны Байкала», «Байкальское кольцо» «Славное море-Байкал» и др.

Вместе с тем, отдельные маршруты могут иметь свои особенности. Так, редкие специальные круизы после Чивыркуйского залива предусматривают переход на север озера Байкал (г. Северобайкальск). Некоторые другие круизы включают после Листвянки посещение отдельных мест на западной материковой части озера (МРС), далее — переход на восточное побережье озера (Баргузин), поход в Чивыркуйский залив и возврат на МРС или Листвянку.

В последние годы формируются новые гибкие походы — сборные круизы. Суть их в следующем:

- туристы собираются из самых разных мест России и зарубежных стран;

- включиться в круиз можно из разных пунктов: с самого начала круиза (Иркутск, Листвянка) или с промежуточных остановок (МРС, Ольхон и других знаменательных мест озера Байкал);

- к формированию сборных круизов на договорной основе привлекаются туристические агентства и других городов Сибири и всей страны. Таким приемом достигается увеличение зоны обслуживания, т.е. расширяется «география» туристов — участников круизов по Байкалу.

Общим принципом всех водных круизов пока является не включение в программу походов самой южной части Байкала, так как эта зона связана со всемирно известной экологически вредной деятельностью БЦБК. Туристические фирмы, организующие водные круизы, считают нецелесообразным на ближайшие годы посещение туристами загрязняющего природу этого промышленного объекта и сопряженной территории.

Анализ организации российского, в том числе иркутского круизного туризма позволил выявить важные проблемы данного вида туризма и, соответственно, пути и перспективы развития этого сегмента туристской индустрии. Некоторые из них приведены ниже.

#### 1. Отсутствие достоверного статистического учета.

Предлагается: совершенствование в системе Росстата статистического учета параметров деятельности морского и речного транспорта и морского и речного круизного туризма. Речь идет о регулярных (или, хотя бы, разовых сплошных) сборах и обработках первичной информации и публикации основных сводных показателей разных видов круизного туризма в России, в том числе о количестве туристов, объемах услуг и их качестве, стоимости услуг, количестве действующих морских и речных судов, основных маршрутах, формах собственности и т.д.

Такая статистическая информация даст возможность более объективно оценить уровень развития этой важной сферы туристских услуг, определить вклад ее в национальную экономику, наметить стратегию и перспективы ее развития на долгосрочный период.

#### 2. Ослабление государственного регулирования.

Предлагается: усиление государственного регулирования круизного туризма. Для этого необходимо создание в государственной системе — в Федеральном агентстве по туризму (Ростуризм) Министерства культуры РФ специального подразделения (департамента) по регулированию деятельности круизного туризма. Предлагается возложить на это подразделение функции разработки стратегии развития российского круизного туризма, основных индикаторов совершенствования этой сферы туризма, в том числе механизмов, норм и нормативов реализации основных направлений «Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года» [6] и Концепции «Развитие вну-

тренного и въездного туризма в Российской Федерации (на 2011—2016 годы)».

#### 3. Отсутствие долгосрочных документов развития отрасли.

Предлагается: разработка силами Ростуризма, Министерства транспорта РФ и его подразделения — Федерального агентства морского и речного транспорта, Министерства промышленности и торговли РФ, Проектно-изыскательского и научно-исследовательского института морского транспорта «Союзморниипроект», ОАО «Объединенная судостроительная корпорация», Российского Союза Туриндустрии Стратегии и Концепции развития круизной деятельности в России на период до 2025—2030 годов.

В этих документах спрогнозировать предстоящие объемы круизных пассажирских перевозок, численность и классы круизных судов, объемы необходимых инвестиций и другие перспективные показатели круизного туризма. При уточнении (сейчас идет этот процесс) «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [4] в разделе «Транспорт» ввести и разработать подраздел «Пассажирское судостроение в Российской Федерации».

#### 4. Отсутствие программы стимулирования развития судостроения.

Предлагается: разработка и принятие долгосрочной программы «Возрождение национального гражданского (круизного) судостроения», предусматривающей ряд льгот в области кредитования постройки судов, а также прямое субсидирование из бюджета отдельных работ по созданию судов. В настоящее время в России не существует системы кредитования строительства гражданских судов. Российские банки дают кредиты максимум на два года и минимум под 15—20% годовых, что делает экономически невыгодным строительство судов в России за счет кредитов российских банков.

#### 5. Отсутствие законодательной базы для развития судостроения.

Предлагается: ускорить принятие федерального закона «О создании экономических условий для обновления парка судов российского флота и их строительства» (этот законопроект находится на рассмотрении в Государственной Думе РФ), который будет способствовать решению проблемы возрождения морского флота России, повышению конкурентоспособности продукции российского судостроения на мировом рынке.

Законопроектом предусматривается субсидирование государством части процентных ставок по кредитам отечественных банков и предоставление государственных гарантий под кредиты зарубежных и отечественных банков на строительство на российских верфях судов для российских судовладельцев. Это позволит обеспечить приток инвестиций в судостроение, увеличить объемы строительства судов и налогооблагаемую базу, создать предпосылки развития судостроения и судоходства.

6. Недостаток отечественных кораблей и ориентация на иностранные суда.

Предлагается: постепенный отказ для морских круизов от фрахта иностранных судов и переход на эксплуатацию отечественных судов. Для этого в структуре ОАО «Объединенная судостроительная корпорация»:

— определить ведущие заводы (компании, верфи) по строительству до 2030 года нескольких высококлассных российских круизных лайнеров вместительностью каждый до 200—1000 мест (если будут решены принципиальные вопросы их создания и изыскано необходимое финансирование этих проектов);

— определить ведущие заводы (компании, верфи) по строительству до 2030 года современной линейки речных судов малой и средней вместимости для основных рек и водоемов России (Волга, Енисей, Байкал, Иркутское и Братское водохранилище и др.).

При этом необходимо уточнить Государственную программу РФ «Развитие судостроения на 2013—2030 годы» в части дополнения специальной подпрограммой о строительстве на российских заводах круизных судов разной вместимости [2].

7. Слабая роль и поддержка делового сообщества.

Предлагается: повышение роли российских общественных организаций в развитии морского и речного круизного туризма, в том числе Российского Союза Туриндустрии, Союза российских судовладельцев, Ассоциации морских торговых портов, Ассоциации портов и судовладельцев речного транспорта, Российского союза промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленной палаты РФ с целью усиления воздействия на органы власти по поводу совершенствования и коренной модернизации этой сферы туристской индустрии.

8. Недостатки в подготовке кадров.

Предлагается: в связи с предстоящим увеличением масштабов круизного туризма расширение подготовки и повышение качества специалистов высшего и среднего руководящего звена в морских и речных учебных заведениях. Введение в систему высшего образования по направлению «Туризм» профиля «Менеджер морского и речного круизного туризма». Расширить подготовку ме-

хаников и других линейных специалистов среднего звена в речных училищах страны.

9. Низкие темпы создания особых экономических зон.

Предлагается: ускорение создания особых экономических зон туристско-рекреационного типа в ряде регионов страны, в том числе в Иркутской области и Республике Бурятия, что будет способствовать развитию круизного туризма, в частности, на Байкале. Кроме того, ускоренное создание ряда особых экономических зон портового типа.

10. Отсутствие современных проектных и научных организаций.

Предлагается: возрождение ряда специальных проектных и научно-исследовательских организаций с целью создания современной российской индустрии гражданского судостроения; усиленная государственная финансовая поддержка Центрального НИИ морского флота и СоюзморНИИпроекта; полное завершение создания Государственного научного Центра Российской Федерации на основе ФГУП «ЦНИИ им.акад.А. Н. Крылова» — головной научной организации отечественного судостроения.

11. Отсутствие надежных источников инвестиций.

Предлагается: изыскание надежных источников относительно больших инвестиций для проектирования и строительства современных отечественных круизных морских и речных судов. К сожалению, в Федеральном бюджете на 2014—2016 годы выделение финансовых средств Министерству транспорта РФ в рамках частно-государственного партнерства (ЧГП) на создание отечественных круизных морских и речных судов не предусмотрено.

Вышеизложенные проблемы, а также многие другие вопросы развития круизного туризма могут быть решены при разработке и реализации научно-обоснованных долгосрочных Стратегий и Программ по круизному туризму. Необходимо отметить, что, к сожалению, в России на сегодняшний день нет какой-то специальной опубликованной в открытой печати программы или перспективного плана развития круизного туризма. Поэтому предстоящие объемы этих туристских услуг, численность подобных туристов, число и классы круизных судов, необходимая инфраструктура пока не достаточно ясны для бизнеса.

#### Литература:

1. Агентство по туризму Иркутской области // [tour.irkobl.ru](http://tour.irkobl.ru)
2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие судостроения на 2013—2030 годы» // [www.minpromtorg.gou.ru](http://www.minpromtorg.gou.ru)
3. Концепция федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (на 2011—2016 годы)» // [www.russiatourism.ru](http://www.russiatourism.ru)
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года // [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)
5. Портал «Туризм в России» // [rusotourism.ru](http://rusotourism.ru)
6. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года // [www.russiatourism.ru](http://www.russiatourism.ru)

## 19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

### Особенности формирования российского рынка авиаперевозок

Серёмина Регина Николаевна, студент

Самарский государственный экономический университет

*В данной статье проводится анализ значимости на современном рынке предоставления услуг такого вида транспорта, как самолет, оцениваются основные аспекты текущего состояния рынка авиаперевозок, а также указываются возможности дальнейшего развития авиационной отрасли.*

**Ключевые слова:** рынок авиаперевозок, авиакомпания, пассажиропоток, пассажирооборот.

И для кого не секрет, что состояние рынка авиаперевозок находится в прямой зависимости от развития экономики и уровня жизни в стране. Финансирование научных исследований, развитая инфраструктура, стабильные внешнеэкономические связи и внутренний политический баланс приводят к тому, что улучшается благосостояние граждан, в результате чего среди них возрастает спрос на услуги авиационной сферы. Все это, безоговорочно, способствует тому, что рынок авиаперевозок в стране начинает процветать.

Россия — огромная в сравнении с небольшими государствами Западной Европы страна. Расстояния между отдельными регионами крайне велики, поэтому более оптимально преодолевать их самолетами. Кроме того, здесь имеются достаточно дикие уголки, где иное сообщение, кроме воздушного, вообще невозможно. И все-таки, несмотря на явные предпосылки к активному развитию рынка, страна заметно отстает в данной отрасли от западных партнеров, хотя на текущий момент времени наметилась тенденция к улучшению ситуации на местном рынке авиаперевозок.

Тем не менее, пока по уровню технического оснащения и качественного обслуживания Россия не выдерживает сравнения со странами Запада. Это касается как пассажирских авиаперевозок, так и грузовых. Более того, грузовые авиаперелеты в тех странах, где эта отрасль более развита, осуществляются гораздо быстрее, чем пассажирские рейсы. В Западной Европе ни один год назад прошла «обкатку» система деления пассажирских лайнеров на определенные классы с разным уровнем обслуживания, тогда как российские авиалинии в этом отношении находятся только в начале освоения подобной опции. [3]

И все же, возвращаясь к положительным тенденциям, необходимо отметить, что сегмент пассажирских авиаперевозок устойчиво растет последнее десятилетие. Доля воздушного транспорта в пассажирообороте транспорта общего пользования увеличилась более чем в 4 раза — с 11 % в 2000 г. до 47 % по итогам трех кварталов 2013 г.

Независимо от высоких темпов развития рынка пассажирских перевозок воздушным транспортом спрос на авиаперевозки является ограниченным. Текущий рост количества перевозимых воздушным транспортом пассажиров не связан с увеличением количества новых пассажиров. Рост в основном происходит благодаря увеличению числа поездок, которые совершают одни и те же пассажиры. По оценкам, приводимым ИК «Регион», к числу регулярно летающих пассажиров относится всего 5 % населения России.

По уровню авиационной подвижности населения Россия существенно отстает от других стран. Так, в 2013 г. один россиянин в среднем совершил 0,5 перелета. Для сравнения, этот же показатель населения США выше в четыре раза — один американец совершает в среднем в год 2 перелета. В среднем по 2—3 перелета в год совершают граждане Германии, Бельгии, Исландии.

Говоря о структуре перевозок российскими авиакомпаниями по направлениям, особенно хочется подчеркнуть, что на рынке авиаперевозок продолжается снижение доли перевозок внутри страны в пользу перевозок за её пределы. Если число полетов российскими авиакомпаниями по международным маршрутам за 2000—2013 гг. практически утроилось (увеличилось в 2,9 раза), то количество полетов по внутренним направлениям за этот же период выросло всего на 64 %.

В 2012 г. пассажиропоток на международных линиях впервые превысил число пассажиров на внутренних маршрутах (38,6 и 35,4 млн. человек, соответственно). Занятость кресел на международных рейсах в 2012 г. составила 82 %, что, по экспертному мнению, характеризует довольно приемлемый баланс спроса и предложения. На внутренних авиарейсах занятость кресел в 2012 г. была гораздо ниже — в среднем 73 %, в том числе 56 % на местных направлениях.

В 2013 г. доля перевозок пассажиров на международных линиях в общем пассажиропотоке составила 54 %. Сравнивая этот же показатель с 1990 г., привлекает внимание тот факт, что доля пассажиров на международных направлениях увеличилась в 1,8 раза.

Таблица 1

Классификация пассажирооборота и пассажиропотока по направлениям РФ, %

Направление	1990	2012	2013
Пассажиропоток			
Внутренние линии	70	48	46
Региональные	-	46	44
Местные	-	2	2
Международные линии	30	52	54
Дальнее Зарубежье	12	43	45
СНГ	18	9	9
Пассажирооборот			
Внутренние линии	-	37	35
Региональные	-	36	34
Местные	-	1	1
Международные линии	-	63	65
Дальнее Зарубежье	-	56	58
СНГ	-	7	7

Таблица 2

Классификация внутреннего пассажиропотока, %

Направление	1990	2013
Из/в М оскву	26	75
Региональные авиалинии	48	22
Местные авиалинии	28	3

Не будет лишним упомянуть, что во внутреннем воздушном сообщении по-прежнему набирает обороты вытеснение региональных и местных перелетов, а также концентрация перевозок через московский авиационный узел. В настоящее время уже три четверти всех внутренних перелетов связаны с московскими аэропортами.

Возвращаясь к авиационной подвижности населения, необходимо констатировать, что она является довольно низкой по причине высокой стоимости авиабилетов.

По данным Росстата, в августе 2013 г. стоимость перелета в салоне экономического класса в расчете на 1000 км пути составила 4839 рублей. С начала 2011 г. стоимость перелета выросла на 25,4 %.

Отношение стоимости перелета к размеру заработной платы в августе 2013 г. составило 16,2%. Несмотря на небольшое снижение относительной стоимости перелета (17—18% в 2011—2012 гг.) доступность авиационного вида транспорта для населения остается на критически низком уровне.

Средняя стоимость билета на перелет туда и обратно в пределах РФ составила около 21 300 рублей (по данным на август 2013 г.), что является 73% ежемесячного дохода россиянина. Для сравнения, в США стоимость билета составляет 5—10% от среднего ежемесячного заработка.

Особое внимание следует уделить поддержке развития рынка авиаперевозок в России со стороны государственных структур.

В большом количестве российских регионов авиация является социально значимой, так как это единственный вид транспорта, обеспечивающий транспортную доступность в течение года.

Однако низкая плотность населения на отдаленных территориях является причиной низкой интенсивности пассажиропотоков. Это, в свою очередь, обуславливает высокую себестоимость авиаперевозок из-за высоких удельных затрат на содержание и эксплуатацию аэродромной сети и использования воздушных судов малой вместимости. Себестоимость авиаперевозок в большинстве случаев превышает возможности населения по оплате услуг воздушного транспорта. Поэтому местные перевозки не рентабельны, и на маршрутах регионального и местного значения относительно нет конкуренции.

Основным элементом государственной поддержки развития внутреннего рынка авиаперевозок является программа субсидирования региональных авиаперевозок.

Базовыми направлениями этой программы являются:

— субсидирование федеральных казенных предприятий, создаваемых на базе аэродромов регионального и местного значения;

— субсидирование аэродромов, находящихся в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях;

— субсидирование воздушных перевозок пассажиров с Дальнего Востока и Сибири в европейскую часть страны и в обратном направлении, и из Калининградской области в европейскую часть страны и в обратном направлении;

— субсидирование региональных воздушных перевозок пассажиров в Северо-Западном, Сибирском, Уральском и Дальневосточном федеральных округах;

— субсидирование лизинга воздушных судов с целью осуществления региональных и местных воздушных перевозок.

Настоящая государственная программа субсидирования авиаперевозок на период до 2020 года предусматривает общий объем финансирования 5 млрд. руб. В период 2013—2017 гг. ежегодный объем финансирования будет равен 750 млн. руб.:

— 450 млн. руб. — субсидии для осуществления авиаперевозок в Дальневосточном, Сибирском, Северо-Западном и Уральском округах;

— 300 млн. руб. — субсидирование перевозок в Приволжском федеральном округе (при условии софинансирования от регионов).

По данным Минтранспорта России, реализация указанных программ по субсидированию региональных авиаперевозок уже дала результаты. За 9 месяцев 2013 г. рост количества авиапассажиров на субсидируемых авиалиниях составил почти 160%.

Также Минтранспорта России ожидает, что реализация программы будет влиять на активную модернизацию парка региональной авиации. В частности, в 2013 г. авиакомпании уже приобрели 38 самолетов различной размерности.

Не будет лишним остановиться и на дорожной карте продвижения развития региональных перевозок на территории Российской Федерации.

В июле 2013 г. Правительство РФ утвердило дорожную карту развития региональных авиаперевозок до 2020 г.

Дорожной картой предусмотрено, что к 2015 г. объем перевозок пассажиров по внутренним направлениям увеличится до 45 млн., по региональным — до 6—7 млн. пассажиров. При этом произойдет увеличение региональных линий до 1500 единиц.

Целевыми показателями реализации мероприятий дорожной карты до 2020 г. можно будет назвать следующие.

— Коэффициент авиационной подвижности населения России (отношение количества пассажиров, перевезенных российскими авиакомпаниями за год, к численности населения Российской Федерации) составит 1, что соотносится с суммарными отправлениями из аэропортов

Российской Федерации в 2020 г. в количестве 138,5 млн. человек.

— Количество региональных авиационных связей возрастет до 2000 воздушных линий (рост 70% по сравнению с 2012 г.).

Основным механизмом реализации является снижение до уровня 15% расходов на аэропортовое обслуживание при региональных авиационных перевозках (сейчас данный показатель составляет 35%). [1, с. 5—7]

Как заявил Максим Соколов, глава Минтранса РФ, рынок авиаперевозок в России в 2013 году развивался быстрее мирового.

В 2013 году российскими авиакомпаниями было обслужено 85 миллионов пассажиров, а в аэропортах обслужили 100 млн. человек. Прирост к уровню предыдущего года составил 14%.

«Особое внимание было уделено развитию региональной авиации. Впервые темпы роста региональной авиации у нас сравнялись с темпами роста авиационного рынка в целом, хотя до этого росли на 3—4% в год», — отметил глава Минтранса.

Министр сообщил, что этого удалось добиться благодаря субсидированию перевозок. В частности, в 2013 году было 5 таких программ с общим объемом 7,5 млрд. рублей. Благодаря этому удалось перевезти 1 млн. 150 тысяч пассажиров и открыть 80 новых рейсов. Наиболее успешной, по данным Соколова, была программа субсидирования авиаперевозок на Дальнем Востоке, где было перевезено более полумиллиона человек. [2]

В заключении хочется заострить внимание на том, что, опуская положительные тенденции в развитии авиационной сферы на данный момент, не стоит забывать о большом количестве неразрешенных проблем. Так, для того чтобы рынок авиаперевозок в России развивался полным ходом, необходима надежная финансовая база, а для этого абсолютно недостаточно только государственного финансирования. В настоящее время выделяемые денежные средства в большинстве своем уходят на конкурентную борьбу между авиакомпаниями, тогда как конкретно развитию уделяется мало внимания. Под развитием в данном случае подразумевается не только обновление оборудования и расширение сферы деятельности, но и повышение качества обслуживания, которое будет способствовать привлечению новых клиентов и дальнейшему удержанию их в качестве постоянных. [3]

#### Литература:

1. Внешэкономбанк, О состоянии и перспективах развития российского рынка пассажирских авиаперевозок // учебное пособие, Москва, 2013
2. Информационное телеграфное агентство России «ИТАР-ТАСС», Экономика и бизнес, интервью с Министром транспорта РФ // периодическая литература, 2014
3. Интернет-портал «Borger», статья «Российский рынок авиаперевозок» // [Электронный ресурс]: <http://bor-ger.ru/articles/rossijskij-rynok-aviaperevozok>

## Развитие транспортно-логистических систем в условиях глобализации мировой экономики

Федотенков Дмитрий Григорьевич, аспирант

Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

В настоящее время основным толчком в развитии мировой экономики является глобализация, являющаяся одной из наиболее влиятельных сил, определяющих особенности производства и сбыта товаров. В наше время глобализация воспринимается в мировом сообществе, как закономерно естественный и неизбежный исторический процесс.

Характерное в мировой экономике усиление интернационализации и глобализации производства приводит в свою очередь к интернационализации и глобализации транспортно-логистических систем и товаропроводящих сетей.

В логистике основными движущими силами глобализации согласно исследованиям Д. Бауэрсоксу являются: экономический рост; перспективы развития мировых рынков; регионализация; глобальная конкуренция; экспансия технологий; дерегулирование транспорта; развитие логистической инфраструктуры [1].

В современном мире глобализация является основной тенденцией развития макрологистических систем, что с одной стороны отражает глобализацию рынков сбыта готовой продукции, производства, снабжения материальными ресурсами, рабочей силы, капитала, а с другой — создание и развитие глобальных межгосударственных транспортно-логистических, телекоммуникационных, дистрибутивных и других макрологистических систем.

Особое значение в современном мировом развитии имеет экономическая интеграция. Само слово «интеграция» произошло от латинского *integratio* и означает объединение в одно целое каких-либо частей [4]. Объективный процесс интернационализации хозяйственной жизни, который значительно ускорился под влиянием научно-технической революции, предопределяет необходимость интеграции.

Под интернационализацией хозяйственной жизни понимается объективный процесс расширения и углубления экономических взаимосвязей различных регионов мира [3]. Данный процесс является общемировым и свойствен всей мировой экономике, в основе которого, лежит экономически обоснованная растущая концентрация и специализация производства.

В настоящее время под интернационализацией экономической деятельности понимается многоплановый процесс в мировой экономике, идущий по нескольким взаимодополняющим направлениям и способный принимать разнообразные формы.

Среди основных направлений интернационализации можно выделить следующие [3]:

- развитие международной торговли;
- развитие международных финансовых обменов;
- развертывание деятельности транснациональных корпораций;
- развитие деятельности транснациональных банков;
- развитие совместных предприятий, разнообразных форм производственной и научно-технической кооперации и межфирменного сотрудничества;
- развитие деятельности международных государственных, межгосударственных, негосударственных и общественных организаций.

Данные направления и формы интернационализации экономической деятельности в ходе своей реализации представляют собой, целую, достаточно сложную комплексную систему.

В индустриально развитых странах экономический рост приводит к увеличению логистической производительности и эффективности, особенно для экспорта товаров. Нарастающая конкуренция и поиск новых резервов роста вызывают у многих фирм стремление к поиску новых рынков сбыта, дешевых источников сырья и трудовых ресурсов за пределами своих стран.

Влияние этого процесса все больше углубляет международное разделение труда, что, в свою очередь, усиливает взаимозависимость хозяйственного и политического развития отдельных стран и, следовательно, их экономические системы все в больше начинают дополнять друг друга, делая необходимым поддержание соответствия между производством и потреблением многих товаров в международном масштабе. Так же появляется больше проблем, которые успешно решаются объединенными усилиями нескольких стран. Возникает общность хозяйственной жизни определенных стран, характеризующаяся, прежде всего наличием собственного международного рынка, отдельных общих экономических пропорций, общих задач и производственных организаций и институтов, другими словами начинает развиваться процесс, хозяйственной, или экономической, в том числе и логистической, интеграцией.

Международное разделение труд привело к созданию большого количества транснациональных компаний, использующих в бизнесе глобальные логистические цепи и каналы, перспектива развития которых связано, прежде всего, с увеличением отдачи на вложенный капитал, с более низкими тарифами логистических посредников в других странах, с лучшими финансовыми и другими условиями.

Экономическая и логистическая интеграция является более высокой ступенью развития мирового хозяйства. Представляя высокую форму интернационализации,

интеграция вызывает необратимые изменения в хозяйстве стран участниц интеграционного объединения и экономически она отличается более глубоким, сложным характером экономических взаимосвязей национальных хозяйств, что приводит к структурным изменениям как внутри самих хозяйств, так и в их экономических связях друг с другом.

Развитие устойчивых политических и экономических связей, разделение труда между национальными хозяйствами взаимно дополняет и приспособливает отдельные предприятия, отрасли, экономические районы разных стран друг к другу, ведет к образованию международных хозяйственных комплексов, макрологистических систем, охватывающих прежде всего близкие по уровню экономического развития государства [3].

Особенно важную роль в глобальной логистике играет фактор регионализации. По нашему мнению региональные аспекты логистики можно рассматривать как на уровне одной страны, так и на уровне нескольких стран, расположенных в непосредственной близости друг к другу, имеющих общие границы в определенной географической зоне. Образование в ряде регионов интеграционных группировок, состоящих из государств данного региона, есть объективно обусловленный процесс, имеющий отражение закономерностей мирового развития, и целью которых является объединение усилий для создания оптимальной структуры производства, стимулирования его обновления на базе новейших достижений науки и техники, повышения конкурентоспособности продукции, обеспечения ее сбыта и обновления экономики на основе логистизации.

Существуют примеры успешных макрологистических региональных структур и систем, например, для стран Бенилюкса (экономический союз Бельгии, Нидерландов и Люксембурга), ЕС, США и Канады, Юго-Восточной Азии [3]. В данном примере региональный фактор усиливает тенденцию глобализации за счет: схождения политических систем и экономического уровня стран, входящих в регион; близости социального уклада жизни, традиций, исторических корней; миграции населения; единых источ-

ников энергии, и сырьевых ресурсов; единой транспортной системы и дорожной инфраструктуры; единых телекоммуникаций; отсутствия таможенных и торговых барьеров и т.д. В представленной нами таблице 1 представлена прогрессивная шкала экономической интеграции.

Стоит отметить, что в условиях интеграционных процессов в экономике развитых стран пересматривается место и роль транспорта, который играет весьма важную роль как единая система, выполняющая перевозочную работу, доставляя ресурсы на предприятия, участвуя во внутризаводских перевозках и обеспечивая доставку готовой продукции к местам ее потребления.

Из чего следует, что, транспортной составляющей в условиях формирования логистических схем придается первостепенное значение.

Транспорт, обладая колоссальным стратегическим ресурсом, формирует материальные потоки грузов и пассажиров, которые в свою очередь образуют различные средства коммуникации, такие как: финансовые потоки, информационные протоки и др. На базе достижений такого направления в экономической науке, как логистика, сформировалась транспортная логистика, цель которой является оптимизация грузопотоков и снижение издержек обращения.

В период глобализации экономики в транспортной логистике становится особенно актуальной задача по управлению постоянно увеличивающимися объемами грузоперевозок и оптимизации транспортных расходов.

Транспортная логистика призвана обеспечить рационализацию грузопотоков и повышение эффективности использования транспортных средств, на что особый отпечаток наложили международные торговые отношения в условиях глобальной экономики. Транспортная логистика, в процессе формирования отдельных транспортных моделей, учитывает суверенное право отдельного государства, нормы международного торгового права, гражданское и таможенное право стран, участников торговых отношений [2].

Из зарубежного опыта нам известно, что логистике в вопросе формирования и эффективного функциони-

Таблица 1

Формы интеграционных объединений и их черты.

Объединение	Отсутствие торговых ограничений	Общие внешнеторговые тарифы	Свободное передвижение факторов производства	Общая валюта	Общая экономическая политика
Зона свободной торговли	+	-	-	-	-
Таможенный союз	+	+	-	-	-
Общий рынок	+	+	+	-	-
Монетарный союз	+	+	+	+	-
Экономический союз	+	+	+	+	+

рования транспортных систем который остро стоял уже 70-е года XX века, принадлежит стратегически важная роль в современном бизнесе. Наилучших результатов в бизнесе добиваются компании, использующие концепцию интегрированной логистики, которая позволяет объединить усилия управляющего персонала фирмы, ее структурных подразделений и логистических партнеров в единой цепи: закупки — производство — распределение — продажи — сервис.

Страны Западной Европы столкнулись с проблемами транспортной логистики одними из первых по причине большого количества стран на столь незначительной мировой территории, когда процессы интеграции стали сдерживаться центробежными тенденциями в области транспорта, который остается важным орудием государства и национальных корпораций против монополий других стран. Специалистами было подсчитано, что убытки вследствие известной автономии и упорной защиты экономического суверенитета в странах сегодня входящих в ЕС к концу 80-х гг. составляли около 400 млрд. долл. в год [5].

Десятилетие 1980-х годов отмечено увеличением количества транснациональных корпораций (ТНК), финансово-промышленных групп (ФПГ), межотраслевых и внутриотраслевых структур, ассоциаций, научно-производственных объединений, торговых домов и их укрупнение, а также ростом союзов и альянсов в бизнесе не обязательно оформленных юридически [6]. Целью данных объединений является поиск новых резервов, посредством структурирования мезологистических систем для оптимизации логистических издержек и улучшения обслуживания потребителей, важнейшим фактором в развитии которых становятся транспортные системы.

В решении торговых международных проблем, кроме факторов способствующих интеграции мировой экономики (снятие традиционных национальных таможенных, торговых, транспортных и других барьеров как это произошло в странах ЕС, между США и Канадой, либерализация законодательств многих других стран) стали активно разрабатываться и внедряться транспортные международные программы и проекты, направленные в первую очередь, на формирование и эффективное функционирование транспортных систем для обеспечения международных перевозок.

Остро встал вопрос объединения отдельных транспортных систем в единую мировую транспортную систему целью которых являлся непрерывный процесс транспортировки грузов, уменьшения времени их доставки, стоимости и рисков. «С момента создания Европейского Союза (Конференция Европейских Сообществ в Люксембурге в 1985 г., которая приняла Европейский Акт, вступивший в силу в 1987 г.), провозгласивший четыре свободы в международном движении товаров, людей, услуг и капитала, создаваемый новый тип межгосударственных производственно-экономических связей потребовал объединения национальных транспортных систем этих стран

в единую транспортную систему и ее развития в направлении» [7]: создания недостающих звеньев сети; увеличения пропускной способности и числа пограничных транспортных переходов и стыков; изменения соотношения видов транспорта в перевозках, связанного с составом грузовой массы по родам грузов и дальности перевозок; совершенствования координации работы транспорта и выработки общей транспортной политики (ОТП) в связи с обострением конкуренции между отдельными видами транспорта и со стороны иностранных транспортно-экспедиционных компаний, получивших доступ на национальный рынок транспортных услуг.

Европейский Союз на протяжении многих лет проводит работу по развитию общей транспортной политике, главной целью которой является создание единого рынка транспортных услуг, с повышением эффективности функционирования транспортных предприятий, повышением безопасности перевозок, надежности и комфортности поездок пассажиров и т.д.

В марте 1994 года на прошедшей конференции по европейскому транспорту, была сформулирована задача: разработать в рамках ЕС концепцию единой транспортной системы — Трансевропейскую Транспортную Сеть (ТЕС), приоритетным направлением развития которой является ее увязка с сетью стран Центральной и Восточной Европы посредством приоритетных международных транспортных коридоров (МТК) [6].

Группа экспертов КВТ ЕЭК ООН приняла следующее определение международного транспортного коридора (МТК): «это часть национальной или международной транспортной системы, которая обеспечивает значительные международные грузовые и пассажирские перевозки между отдельными географическими районами, включает в себя подвижной состав и стационарные устройства всех видов транспорта, работающих в данном направлении, а также совокупность технологических, организационных и правовых условий осуществления этих перевозок» [7].

Так как, программа создания МТК продолжает осуществляться и в настоящее время сегодня его реализацией руководит, специально созданное в 2006 году агентство при Еврокомиссии сейчас проект рассчитан до 2030 года. Увеличилось и количество приоритетных транспортных проектов (теперь их 30) которые получают поддержку и финансирование со стороны Европейской комиссии [8]. Данный проект непосредственно затрагивает интересы РФ и в частности Северо-Западного региона РФ. Взаимодействие России и ЕС в сфере транспорта осуществляется на основе Отраслевого диалога по транспорту. Он функционирует в рамках Дорожной карты по созданию «Общего экономического пространства» России и ЕС, которая была подписана в мае 2005 г. [8]. С 2010 г. приоритет в его работе делается на реализацию инициативы «Партнерства для модернизации» [9]. В частности, в рамках Транспортного диалога была создана специальная Рабочая группа по вопросам модернизации.

Транспортные коридоры следует рассматривать не только с позиций интеграции, а, прежде всего, как важнейший элемент региональных и мировой транспортных систем. Также в плане развития и создания, межгосударственных и транснациональных макрологистических и транспортных систем с начала 1990-х годов в ЕС разрабатываются различные проекты и программы, так на пример [10]:

— Collomodul — направленная на создание межнациональных логистических центров физического распределения, в основе которых лежит использование контейнеров в интермодальных перевозках (принята в 1992 г., участвуют Германия, Голландия и Франция);

— Hermes — информационная система для контроля потоков грузов в международных сообщениях, объединяющая системы Великобритании, Дании, Италии, Нидерландов, Швейцарии, Бельгии, Франции и Германии;

— Docimel — преследует те же цели и существенно дополняет Hermes бездокументальной системой перевозки грузов;

— UNCTAD — международная программа ООН по повышению эффективности мировой торговли на основе системы электронного обмена данными, построенного на международном стандарте EDIFACT через создание сети TradePoint;

— TEDIM (TelematicsinForeignTradeLogisticsandDeliveryManagement (в русском переводе: Программа развития телематики в управлении логистикой и поставками в международной торговле). С 1995 г. присоединилась к участию и Россия;

— TACIS (TechnicalAssistance to the Commonwealth of Independent States (в русском переводе: Техническая Помощь Содружеству наций Независимых Государств). Данная программа, разработанная Европейским Союзом для новых независимых государств в целях содействия развитию прочных экономических и политических связей между ЕС и независимыми странами.

Конечной целью большинства этих проектов и программ является улучшение сервиса, экологии и снижение логистических затрат (в частности на транспортировку и управление запасами) за счет снятия таможенных, налоговых и других барьеров, формирования рациональных грузопотоков, создания интегрированной сети региональных распределительных логистических центров, формирование транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры и т.д. [11].

Отмечая особенности российского логистического рынка, следует отметить, что отечественная экономика переживает сейчас непростой период, когда необходим поиск путей выхода из затянувшегося кризиса и одним из таких путей, является построение логистических систем. Формирование и развитие логистических производственных, торговых, транспортных и информационных систем для России имеет особое значение, позволяющее ускорить интеграцию нашей страны в мировое экономическое и информационное пространство.

Россия страна транзитёр, через которую проходят самые короткие транспортные маршруты между Европой и Азией. «Если по морю грузы из Азии в Европу доставляются за 30 и более дней, то по Транссибирской железной дороге за 10—12 суток. Совокупный объем торгового оборота между Европой и Азией составляет сегодня около \$600 млрд., в год. СССР зарабатывал на транзите до \$6 млрд., в год. В России объем рынка логистических услуг в целом уже сегодня превышает \$ 30 млрд., а потенциал российского логистического рынка оценивается в \$ 120 млрд». [2].

Министерством транспорта РФ сегодня разработана Транспортная стратегия до 2030 года первой целью, которой является формирование единого транспортного пространства России и в результате чего: значительно повысится производительность транспортных систем; повысится фондоотдача инфраструктуры транспорта и увеличится рентабельность; существенно уменьшится энергоемкость транспорта; будет создана сеть высокоскоростных и скоростных железнодорожных линий для связи крупнейших агломераций страны; будут созданы приоритетные конкурентные условия для национальных перевозчиков и стимулировано повышение их конкурентоспособности; будут внедрены инновационные товарно-транспортные технологии, соответствующие лучшим мировым достижениям, обеспечена оптимизация технологического взаимодействия различных видов транспорта и всех участников транспортного процесса; развитие конкурентной среды, включая государственно-частное партнерство (ГЧП), целенаправленное формирование условий инвестирования обеспечат интенсивный рост инвестиционной привлекательности отрасли; будет обеспечено развитие транспортной отрасли темпами, опережающими темпы роста национальной экономики [12].

Одним из базовых приоритетов внутренней и внешней политики России в современных условиях является ускоренная интеграция ее торгового и транспортного комплексов в мировое логистическое пространство, создание благоприятных условий для свободного перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. На решение этих задач нацелены президентские программы («Дороги России», «Внутренние водные пути России»), федеральные целевые программы («Возрождение Волги», «Возрождение торгового флота России», «Верфи России»), «Концепция государственной транспортной политики Российской Федерации», ряд соглашений о сотрудничестве России со странами СНГ в области транспорта и энергетики, Меморандум Комиссии ЕС и Правительства Российской Федерации об открытии международного судоходства по внутренним водным путям России и др. [13]

Для России одним из путей глобализации экономики стало создание в 2000 году Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), которое базировалось на основе созданного в 1995 году, но так и не заработавшего таможенного союза некоторых стран СНГ. ЕврАзЭС — это между-

народная экономическая организация, созданная с целью формирования общих внешних таможенных границ входящих в неё государств, выработки единой внешне-экономической политики, тарифов, цен и другими составляющими функционирования общего рынка. Одним из важных шагов на пути к глобализации российской экономики в мировую стало создание Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества [13].

Проводя внешнеэкономическую политику, направленную на расширение взаимовыгодного сотрудничества с государствами всех континентов земного шара, обладая

огромным ресурсным потенциалом, Россия является одним из крупнейших участников мирового товарообмена.

В настоящее время в развитии и совершенствовании транспортной системы основной тенденцией стало распространение логистики, логистического управления, т.е. всего комплекса услуг по быстрой и качественной доставке товаров. Определяющей стратегией деятельности на мировых рынках является четкость и высокая скорость оформления сделок, т.е. ключевым моментом деятельности в развитых обществах становится усиливающаяся роль логистики.

#### *Литература:*

1. Глобализация рынка транспортных услуг и транспортно-логистических систем в мировой экономике [Электронный ресурс] URL: <http://attachment:/19/default.htm>
2. Международный опыт транспортной логистики [Электронный ресурс] URL: [http://vsediplomy.ru/index.php?id=works&predmet=74&work\\_id=1305](http://vsediplomy.ru/index.php?id=works&predmet=74&work_id=1305)
3. Глобальные логистические системы [Электронный ресурс] URL: [http://ser-pavilion.narod.ru/K4/logistics/Tema\\_12\\_-\\_Globalnye\\_logisticheskie\\_sistemy.htm](http://ser-pavilion.narod.ru/K4/logistics/Tema_12_-_Globalnye_logisticheskie_sistemy.htm)
4. Философская энциклопедия [Электронный ресурс] URL: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc\\_philosophy/2360/ИНТЕГРАЦИЯ](http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/2360/ИНТЕГРАЦИЯ).
5. Назаренко, В. М., Назаренко К. С. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2000 — 512 с.
6. Эмирова, А. Е. Трансформация транспортных систем в условиях глобализации мировой экономики // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент» № 1, 2014
7. Европейская транспортная политика: тенденции и приоритеты. // Вестник транзитного бизнеса. — 1998. — № 41. — с. 6—8.
8. Энтин, М. Л., Истомин И. А. Сотрудничество России и ЕС в транспортно-логистической сфере. Аналитические доклады. Выпуск 2, Сентябрь 2012. М.: МГИМО — Университет, Европейский учебный институт при МГИМО (У) МИД России, 2012 // Вся Европа Выпуск 7 — 8 (68), 2012. URL: <http://www.mgimo.ru/alleurope/2006/68/article—-doklad-transport.html>.
9. Vice-President Kallas welcomes progress on enhanced cooperation between EU and Russia in transport. Brussels, 19 November 2010. URL: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/10/1532&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>.
10. Афанасьев, Л. Д., Островский Н. Б., Цукербергер С. М. Единая транспортная система и автомобильные перевозки. — М.: Транспорт, 1984.
11. Сергеев, В. И. и др. Глобальные логистические системы: Учебное пособие В.И. Сергеев, А.А. Кизим, П.А. Эльяшевич /Под общ. ред. В.И. Сергеева. — СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2001. — 240 с.
12. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года URL: [http://www.mintrans.ru/upload/iblock/3cc/ts\\_proekt\\_16102008.pdf](http://www.mintrans.ru/upload/iblock/3cc/ts_proekt_16102008.pdf).
13. Киль, М. Ю. Логистика международного товародвижения: учеб. пособие / М. Ю. Киль. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. — 87 с.

## 20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

### Состояние жилищно-коммунального хозяйства в Республике Башкортостан

Булатова Айсылу Ильдаровна, кандидат социологических наук, доцент

Сагатдинова Айгуль Ильдусовна, студент

Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Из года в год острой проблемой в Республике Башкортостан является состояние жилищно-коммунальных услуг, и не оправданно высокие тарифы. Главной проблемой хочется выделить закономерность цены и качества жилищно-коммунальных услуг в г. Уфе.

В 2012 г. произошло переименование Муниципального унитарного предприятия Управления жилищного хозяйства городского округа город Уфа Республики Башкортостан и были внесены изменения в постановление главы Администрации городского округа город Уфа Республики Башкортостан от 10.03.2006 г. № 1077 «О полномочиях администраций районов городского округа город Уфа Республики Башкортостан и МУП «Управление жилищного хозяйства городского округа город Уфа Республики Башкортостан» (в ред. от 11.08.2011 г. № 4579) Муниципальное унитарное предприятие Управление жилищного хозяйства городского округа город Уфа Республики Башкортостан переименовано в Муниципальное унитарное предприятие Единый расчетно-кассовый центр городского округа город Уфа Республики Башкортостан.

Основными направлениями деятельности Единого расчетно-кассового центра являются:

- организация начисления платежей от населения за оказанные жилищно-коммунальные услуги;
- обеспечение ежемесячной печати и доставки платежных документов населению для оплаты ЖКУ;
- обработка информации о поступивших платежах от населения за ЖКУ и прочие услуги, на основании которой производится расщепление и формирование отчетных форм для поставщиков услуг;
- на основании поступивших из банков реестров об оплате населением ЖКУ производится расщепление поступивших денежных средств с последующей передачей информации в управляющие компании.

Как и в любых экономических отношениях за предоставление денежных средств нам предоставляют товары (или в данном случае услуги). Но если сопоставить тарифы, которые устанавливает УЖХ г. Уфы и оказание услуг, становится очевидно, недобросовестное выполнение прямых обязательств. Стоимость холодной воды в 2014 году для жителей Уфы выросла на 42,5%. Это повышение происходило поэтапно и поэтому не так сильно ощущалось. С 1 января 2014 года один кубометр холодной воды стоил 12 ру-

блей 98 копеек, с 23 мая, за такой же объем нам с Вами приходилось отдавать уже 16 рублей 72 копейки, а с сегодняшнего дня 1 кубометр холодной воды будит стоить 18 рублей 50 копеек. Стоимость водоотведения тоже увеличилась. Если в начале года за один кубометр мы платили 11 рублей 7 копеек, то с сегодняшнего дня тариф вырос до 14 рублей 50 копеек. Это на 29,3% больше прежней цены. Стоимость горячей воды, в том числе и для центрального отопления тоже выросла. С сегодняшнего дня 1 Гкал стоит 1161 рубль 90 копеек, это на 8% дороже. Стоимость воды, которую будут нагревать, выросла на 13,7% и теперь платить мы будем 14 рублей 76 копеек.

Целевое использование полученных средств направлено на проведение капитальных ремонтов домов, детских площадок, очищению канализационных сооружений, замена труб и многое другое. Но все эти изменения не заметны для жителей столицы. Ниже в таблице 1 представлены результаты опроса населения о качестве предоставления жилищно-коммунальных услуг.

Из проведенного опроса, можно сделать вывод о том, что большинство жителей недовольны высокими тарифами УЖХ, и плохим качеством услуг и плохое обслуживание.

10 июля 2014 года А. Н. Крылов предоставил доклад, на заседании Государственного Собрания - Курултая «О внесении изменений в Закон РБ «о регулировании жилищных отношений в РБ», в котором сообщалось: *«Осуществление мониторинга применения предельных (максимальных) индексов изменения размера вносимой гражданами платы за коммунальные услуги проектом предлагается возложить на республиканский орган исполнительной власти в области государственного регулирования цен (тарифов) (Государственный комитет Республики Башкортостан по тарифам). Кроме того, законопроектом устанавливается, что деятельность органа государственного жилищного надзора (Государственный комитет Республики Башкортостан по жилищному надзору), направленная на предупреждение, выявление и пресечение нарушений ограничений изменения размера вносимой гражданами платы за коммунальные услуги также входит в понятие государственного жилищного надзора. Поступление*

Таблица 1

## Опрос населения об актуальных проблемах в сфере ЖКХ\*

Название проблемы	Ответы респондентов, %
Высокие тарифы на услуги ЖКХ	54,00
Плохое качество услуг, плохое обслуживание	11,00
Не ремонтируются дома, подъезды, нет капремонта	9,00
Дорогое жилье, отсутствие доступного жилья	8,00
Воровство, коррупция в системе	7,00
Полный бардак, нет контроля	5,00
Благоустройство придомовой территории	4,00
Нет воды, отопления, газа	3,00
Аварийность домов, старые коммуникации	3,00
Плохие дороги	2,00
Ветхое жилье	2,00
Используют труд мигрантов	1,00
Некомпетентные служащие	1,00
Введение соц нормы на электроэнергию	1,00
Нет отчетности по расходованию средств	1,00
Отсутствуют детские площадки	1,00
Вывоз мусора	1,00
В сфере ЖКХ одни проблемы, все волнует	2,00
Меня проблемы ЖКХ не волнуют	14,00
Другое	0,00
Затрудняюсь ответить	6,00
Итого	136

\*Если итоговая сумма равна 100%, то был возможен только один вариант ответа, если более 100% – то несколько вариантов

*в орган государственного жилищного надзора обращений и заявлений граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, юридических лиц, информации от органов государственной власти, органов местного самоуправления о фактах нарушения в области применения предельных (максимальных) индексов изменения размера вносимой гражданами платы за коммунальные услуги является основанием для проведения внеплановой проверки».*

Решением данной проблемы может быть:

1) Внесение изменений в Закон РБ «О регулировании жилищных отношений РБ», по снижению ставок тарифа, либо по улучшению качества жилищных услуг.

2) Повышение уровня правосознания.

3) Создание специальных сообществ, которые будут отслеживать деятельность УЖХ, и проводить проверки по оказанным услугам.

4) Разъяснение правовых норм для граждан, и понятность законодательства.

5) Создание учреждения для повышений профессиональных навыков, работников УЖХ.

6) Обеспечение доступной и правдивой информации о состоянии УЖХ (через СМИ, и др.)

*Литература:*

1. Булатова, А. И. Актуальные проблемы и анализ отношения населения к сфере жилищно-коммунального хозяйства России. Гражданские инициативы в сфере ЖКХ: материалы всероссийской научно-практической конференции с международным участием, 28 марта 2014 г., УГУЭС. С.89—94.
2. Выступление исполняющего обязанности председателя Государственного комитета РБ по жилищному надзору А. Н. Крылова на заседании Государственного Собрания — Курултая Республики Башкортостан пятого созыва по проекту закона РБЗ.
3. <http://www.gzhirb.ru> (Государственный комитет Республики Башкортостан по жилищному надзору)
4. <https://letters.openrepublic.ru/request/103527/> (Электронная приемная органов государственной власти)

*Научное издание*

## ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Международная научная конференция  
Казань, октябрь 2014 г.

*Материалы печатаются в авторской редакции*

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *М. Голубцов*

Подписано в печать 24.10.2014. Формат 60х90 <sup>1</sup>/<sub>8</sub>.  
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.  
Усл. печ. л. 10,81. Уч.-изд. л. 15,04. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Бук»  
420029, г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4